

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION**

Département des Sciences Commerciales

**Mémoire de fin de Cycle
Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

Option : Finance et Commerce International

Thème

Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur :

Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Au niveau de la BNA 356

Réalisé par :

Encadreur : Mme KHEBBACHE Nawel

Mr. HANNACHI Mehdi

Mr. HELLAL Karim

Devant le jury composé de :

Président : BENNACER

Examineur : SOUILEH

Rapporteuse : KHEBBACHE Nawel

1^{ère} Promotion 2013

Remerciements

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

Nous remercions également :

- ❖ Mme KHEBBACHE de nous avoir encadré et orienté vers la réalisation de ce travail*
- ❖ Mme BOUROUINA, notre encadreur pour son aide précieuse et sa disponibilité durant la période de stage.*
- ❖ Aux personnels de la DRE pour leur sympathie.*
- ❖ A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.*

Dédicaces

Je dédie ce travail à tous ceux qui sont chers à mon égard :

- ❖ A cette femme courageuse généreuse et merveilleuse qui est ma mère qui a su par sa tendresse et sa patience me propulser encore plus loin dans mon parcours, puisse ce travail être la récompense de tes soutiens moraux et sacrifices. Que dieu te garde et t'accorde santé et bonheur pour que tu restes la splendeur de ma vie*
- ❖ A mon père*
- ❖ A mes sœurs OUARDA ET SAMIRA*
- ❖ A mon frère YACINE*
- ❖ A mon neveu ABDOU*

KARIM

Dédicaces

Je dédié ce modeste travail à

Mes très chers parents

Mes frères et ma sœur

Tous mes amis

Et mon petit neveu YAZIDE

Et surtout au souvenir de ma défunte tante GHANIA

Et à ses enfants LAMIA, FARID, Fayçal

MEHDI

Liste des tableaux

N°	Titre	Page
1	Répartition des couts selon l'incoterm négocié dans le contrat	17
2	La chronologie du crédit documentaire à l'import	51
3	Constitution de la commission de domiciliation du crédit documentaire	96
4	Comptabilisation des commissions du crédit documentaire	100
5	Constitution de la commission de domiciliation de la remise documentaire	106
6	Comptabilisation de la commission de transfert de la remise documentaire	108
7	Comparaison entre le CREDOC et la REMDOC	111
8	Comparaison des commissions entre le REDOC et la REMDOC	114
9	Comparaison des différents intervenants et composants	115
10	Synthèse des résultats comparatifs	116

Liste des figures

N°	Titre	Page
1	Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire	41
2	Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire	50
3	La réalisation du contre remboursement	55
4	le déroulement d'un crédit fournisseur	58
5	le déroulement d'un crédit acheteur	60
6	Schéma d'une garantie directe	78
7	Schéma d'une garantie indirecte	79
8	Organisation de l'agence BNA 356 Bejaia	90
9	Organisation du service étranger	92
10	Schéma récapitulatif de déroulement du crédit documentaire	102
11	Schéma récapitulatif de déroulement de la remise documentaire	109

Liste d'abréviations

Abbréviation	Signification
BADR	banque algérienne de développement rural.
BCB	bon de cession bancaire.
BNA	Banque National d'Algerie.
CAGEX	compagnie algérienne de garantie des exportations.
CCI	chambre de commerce international.
CREDOC	Crédit documentaire.
CVIM	contrat de vente international de marchandise.
D/A	document contre acceptation.
D/P	document contre paiement.
D10	document douanier pour l'importateur.
D3	document douanier exemple banque.
D6	document douanier pour l'exportateur.
DA	dinar algérien.
DLVI	duplicata de lettre de voiture international.
DMFE	direction des mouvements financiers extérieurs.
DOD	Direction des opérations documentaire.
DRE	direction réseaux d'exploitation.
EUR	Europe.
FDI	fiche de contrôle des importations à délai normale.
FDIP	fiche de contrôle des importations à délai spéciale.
Formule 4	formule de règlement de la banque centrale.
Incoterms	international commercial termes.
JO	journal officiel.
LFC	lois de finance complémentaire.
LTA	lettre de transport aérien.
LTR	lettre de transport routier.
NIF	numéro d'identification fiscale.
PREG	provision retenue en garantie.
PST	primex stell trading.
REMDOC	remise documentaire.
RUU	règle et usances uniformes.
SARL	société à responsabilité limité
SBOF	Service back-office étranger.
SCM/CD	section change manuel et comtes devises.
SWIFT	society for worldwide inter-bank
TTC	Tout taxes comprise.
USD	United States dollars.

Introduction générale	1
Chapitre I: les fondements du commerce extérieur	
Introduction	4
Section 1 : Présentation du commerce international.....	5
Section 2 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.....	10
Section 3 : La domiciliation bancaire.....	27
Conclusion	33
Chapitre II: le financement du commerce extérieur	
Introduction	34
Section 1 : Les instruments de paiement.....	34
Section 2 : le financement des importations.....	36
Section 3: le financement des exportations.....	56
Conclusion	63
Chapitre III : les risques et les garanties du commerce extérieur	
Introduction	64
Section 1: les risques liés au financement du commerce International.....	65
Section 2 : les risques de non-paiement.....	69
Section 3 : les garanties bancaire.....	70
Section 4 : la couverture du risque de change.....	80
Conclusion	87
Chapitre IV : Etude comparative entre le CREDOC et la REMDOC	
Introduction	88
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil.....	88
Section 2 : le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import.....	94
Section 3 : Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import.....	104
Section 4 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire.....	110
Recommandations	118
Conclusion	119
Conclusion générale	120
Bibliographie	
Annexe	

► Introduction générale

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développer 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 s'accompagne d'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 parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (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 est désireux d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de se faire payer de ses clients. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier. Il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur¹.

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 de force suffisante, susceptible de lui permettre d'imposer

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations import-export*, édition DUNOD, Paris, 2008, p.128.

► Introduction générale

ses conditions de paiement. Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales 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, voire selon le client. À 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 de 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.

A partir de ce qu'a été dit, il serait intéressant de poser La question pivot pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur, en apparence très simple. Certes il existe plusieurs techniques et modalités de paiements et de financements qui pourraient s'offrir aux opérateurs, mais, comment apprécier les mieux adaptées et les plus avantageuses pour une activité d'importation ou d'exportation ?

A partir de cette question centrale d'autres sous questions peuvent être posées :

- Quels sont les documents et les règles usuels du commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ?
- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leur opération commerciale à l'international ? Comment y faire face ?
- Comment la banque BNA procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire et par remise documentaire ?

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

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

Afin de répondre à notre principale question, et vérifié aussi nos hypothèses, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoires projet de LFC 2009, 2011,...), et nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'agence BNA 356, dont l'objectif principale est de comparer entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre travail en quatre chapitres comme suit :

Dans le premier chapitre : nous aborderons les fondements relatifs aux opérations du commerce extérieur qui sont préalables à l'exécution de toute transaction internationale

Dans le deuxième chapitre : sera consacré à mettre en évidence les différents modes de financement du commerce extérieur.

Dans le troisième chapitre : quant à lui portera sur les principaux risques et garanties liés au commerce extérieur.

Enfin, dans le quatrième chapitre : qui constitue le cas pratique, nous allons comparer deux cas pratique, l'un concerne la réalisation d'une importation par un crédit documentaire, et l'autre porte sur la réalisation d'une remise documentaire à l'importation, au niveau de l'agence BNA 356.

Introduction

L'évolution des échanges internationaux s'accompagne d'un accroissement des risques qui sont d'autant plus importants lorsque les parties concernées sont géographiquement éloignées.

Afin de se prémunir de ces aléas, connaître les éléments fondamentaux des opérations du commerce international est fondamental. Ceci permettra de limiter les risques et de faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux mener les négociations des contrats internationaux.

L'établissement d'un contrat international est une tâche complexe. Cette complexité tient du fait que les différences culturelles, juridiques, linguistiques, peuvent influencer très fortement la négociation, la rendant parfois longue et difficile. Ainsi, étant donné les différents systèmes de droit et de culture des parties, les clauses du contrat doivent être fortement explicites, de manière à limiter les interprétations divergentes. Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à leur exécution conforme (respect des délais et des termes convenus) par l'exploitation des documents commerciaux requis.

Enfin, pour le cas de l'Algérie, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constitue l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale internationale (sauf exception limitées par la réglementation algérienne).

Ce présent chapitre se compose de trois sections. La première consiste à donner un aperçu sur le commerce international et l'ensemble des théories d'échanges que nous estimons utile pour comprendre le contexte dans lequel évolue le monde. La seconde section abordera les éléments fondamentaux qui permettent la concrétisation d'une opération du commerce extérieur. Et enfin la troisième section abordera en détail la domiciliation bancaire.

Section 1 : Présentation du commerce international

Les différences de dotation en ressources naturelles entre les pays et la répartition géographique inégale de ces ressources sont deux éléments essentiels pour expliquer le commerce international.

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers.

Par ailleurs, le commerce international désigne l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale ; terme qui inclut, l'importation et l'exportation de biens et des services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers. En l'occurrence, ce dernier permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit, notamment par ses ressources propres, ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production

Ce type de commerce existe depuis des siècles, mais il connaît un essor récent du fait de la mondialisation, dont il est une composante majeure.

1.1. Le commerce extérieur

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux.

1.1.1. L'importation

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)¹.

1.1.2. L'exportation

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).

¹ <http://economie.trader-finance.fr/importation/> consulté le 25/05/2013 à 08h44

L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.

1.2. Les théories du commerce international

Les théories du commerce international tentent 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.

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

Adam Smith explique l'échange entre les pays par des différences des coûts de production, par comparaison des coûts absolus : un pays importe un bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation².

Cherchant à défendre l'idée du libre-échange, Adam Smith démontre, en 1776, qu'un pays ne doit pas hésiter à acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent produire à meilleur coût que les producteurs nationaux. Le pays qui vend un certain produit moins cher possède ainsi un avantage absolu dans ce produit. Smith indique alors qu'un pays doit se spécialiser dans la production de ce bien et acheter le reste de l'étranger.

1.2.2. 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.

² RAINELLI (Michel) : *le commerce International*, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003, p. 25.

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 produit³.

1.2.3. La théorie d'HOS (Hecksher, 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.

1.2.4. 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.

1.2.5. Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)

Dans 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

³ <http://www.lemonde.fr/> consulté le 24/05/2013 à 18h35.

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 utilisés 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.

1.2.6. La théorie de l'écart technologique

Posner 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 biens⁴.

⁴ <http://www.glossaire-international.com> consulté 07/05/2013 à 21h25.

1.3. 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 essentiels⁵.

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.

1.3.1. Les services 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.
- ➔ L'institut des droits des affaires internationales.

⁵ <http://www.iccwbo.org/about-icc/> consulté le 25/05/2013 à 09h14.

Section 2 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

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

2.1. Le contrat du commerce international

Le contrat international de vente s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux. Le droit de la vente internationale est régi par la convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), dite convention de Vienne.

Celle-ci, élaborée sous l'égide des Nations unies, a été signée en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires. Elle régit notamment les échanges internationaux de marchandises. Elle ne donne pas une définition générale du contrat de vente, mais, dans différents articles, elle définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur.

2.1.1. Définition du contrat commercial international

« Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis »⁶. Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

2.1.2. L'offre commerciale

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale faite par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur.

Ainsi, le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

⁶CHAUVIER (Stéphane) : *le contrat international*, édition VUIBERT, paris, 2007, p.5.

2.1.3. Effets du contrat de commerce international

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

2.1.3.1. Obligations des parties

Nous pouvons distinguer⁷ :

a) Obligations du vendeur

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

b) Obligations de l'acheteur

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

2.1.3.2. Transfert de propriété et de risques

Nous pouvons distinguer :

a) Transfert de propriété

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

b) Transfert de risques

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

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

⁷ BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.8.

2.1.4. Les clauses du contrat de vente international

Le contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses⁸.

2.1.4.1. Des clauses générales

- ➔ Préambule exposant un résumé du projet ;
- ➔ Identité des contractants ;
- ➔ Nature et objet du contrat ;
- ➔ Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ;
- ➔ Liste des documents contractuels.

2.1.4.2. Des clauses techniques et commerciales

- ➔ Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité...
- ➔ Nature de l'emballage ;
- ➔ Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;
- ➔ Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- ➔ Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

2.1.4.3. Des clauses financières

- ➔ Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas-là Formule de révision ;
- ➔ Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ;
- ➔ Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ;
- ➔ Garanties bancaires à mettre en place ;
- ➔ Données fiscales et douanières.

2.1.4.4. Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat)

- ➔ Date de mise en vigueur du contrat ;
- ➔ Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;
- ➔ Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;

⁸ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie*, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.8.

- ➔ Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige ;
- ➔ Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;
- ➔ Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure ;
- ➔ Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous citons « l'incoterm à utiliser » qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et « la liste des documents » en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie.

2.2. Les incoterms

Les Incoterms (International commercial terms) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (cci) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2011, s'appelle Incoterms® 2010.

À cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.⁹

Enfin, conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 15 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usage de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux.

2.2.1. Définitions des Incoterms

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import¹⁰.

A cet effet, il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentés comme suite :

► EXW (Ex Works)

Le vendeur remplit son obligation dès lors que les marchandises ont été mises à disposition de l'acheteur dans les locaux propres du vendeur ou dans un lieu dûment désigné. L'acheteur doit assumer tous les frais et risques pour l'acheminement des marchandises depuis l'endroit désigné, jusqu'au lieu de livraison désigné.

⁹ LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations Import-Export*, DUNOD, paris, 2008, p.111.

¹⁰ <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 25/05/2013 à 09h59.

➔ **FCA (Free Carrier)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu.

➔ **FAS (Free Alongside Ship)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise.

➔ **FOB (Free On Board)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

➔ **CFR (Cost and Freight)**

Le vendeur livre les marchandises à bord du navire où se procurent les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celles-ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.

➔ **CIF (Cost, Insurance and Freight)**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, toutefois, il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

➔ **CPT (Carriage Paid)**

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur¹¹.

¹¹ <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 25/05/2013 à 10h11.

➔ **CIP (Carriage and Insurance Paid)**

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport¹². Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

➔ **DAT (Delivered At Terminal)**

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme « Terminal » comprend tout type lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...). Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

➔ **DAP (Delivered At Place)**

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

➔ **DDP (Delivered Duty Paid)**

À l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

2.2.2. Rôles des Incoterms

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

- ➔ **Première fonction** : dans le cadre de contrats de commerce international et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un

¹² <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 25/05/2013 à 10h14.

acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.

- ➔ **Le deuxième rôle** est de déterminer le lieu de transfert des risques.
- ➔ **La troisième fonction** concerne la fourniture des documents et des informations.

Tableau N° 01: Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat

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

Source : <http://www.suddefrance-developpement.com> consulté 14/04/2013 à 15h38

V: Coût à la charge du vendeur

A : Coût à la charge de l'acheteur

* non obligatoire

2.2.3. Les différents modes de classement des Incoterms

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

2.2.3.1. Le classement selon le type de vente

- a) **Les ventes au départ** : la marchandise voyage au risque de l'acheteur sur le transport principal. Les Incoterms ventes au départ sont au nombre de 8 (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF).
- b) **Les ventes à l'arrivée** : le vendeur prend en charge le risque jusqu'au lieu de destination. Les Incoterms ventes à l'arrivée sont au nombre de 3 (DAT, DAP, DDP).

2.2.3.2. Le classement par « famille »

- a) **La famille des « F »** : comme Free ou Franco. La marchandise voyage aux risques et frais de l'acheteur. Elle comprend les Incoterms FCA, FAS, FOB.
- b) **La famille des « C »** : est la plus nombreuse avec CPT, CIP, CFR et CIF. « C » signifie soit Carriage (transport) soit Cost (Coût). La marchandise voyage toujours aux risques de l'acheteur, le transport est à la charge du vendeur.
- c) **La famille des « D »** : comme Delivered s'est réduite avec les Incoterms 2010, elle se compose de deux nouveaux (DAT, DAP) et d'un plus ancien (DDP). La marchandise circule aux risques et charges du vendeur.

2.2.3.3. Le classement par mode de transport ¹³

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

2.2.4. Le choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de

¹³ BOUCHATAL (Sabiha) :op.cit., P.14.

l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques¹⁴.

2.2.5. Les limites des Incoterms

Les Incoterms mentionnent uniquement les droits et les devoirs à la charge des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et ne précisent pas le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur.

Par ailleurs, les Incoterms présentent la caractéristique d'être d'adoption volontaire ; elles sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties.

2.3. Les Documents utilisés dans le commerce international

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans :

- ➔ Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ;
- ➔ Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs ;
- ➔ Les différences culturelles et linguistiques.

C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et les droits des contractants.

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus fréquents d'entre eux:

2.3.1. Les documents de prix

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner :

- ➔ L'identité des contractants.
- ➔ L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce.
- ➔ Le pays d'origine et de provenance des marchandises.
- ➔ La nature des marchandises ou des services fournis.
- ➔ Leur qualité, prix unitaire et le montant global.

¹⁴ LEGRAND (G) et MARTINI (H):op.cit., P.26.

- ➔ La monnaie de facturation et la monnaie de règlement.
- ➔ La décomposition en part transférable et part payable en DA.
- ➔ Date d'établissement de la facture et délais de livraison.
- ➔ Conditions de vente et de livraison.
- ➔ Autres informations jugées utiles par les deux parties.

Quant aux types de factures, on peut citer :

2.3.1.1. La facture Pro forma

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC)¹⁵.

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

2.3.1.2. La facture commerciale (définitive)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le Vendeur. La Facture présentée pour la domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes¹⁶ :

- ➔ Les noms et adresses des co-contractants ;
- ➔ Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services ;
- ➔ La nature des biens et services ;
- ➔ La quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
- ➔ Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
- ➔ Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;
- ➔ Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires
- ➔ Les conditions de paiement.
- ➔ Incoterms

¹⁵ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie*, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.14.

¹⁶ Ibid.

2.3.1.3. La facture consulaire

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur¹⁷.

2.3.1.4. Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont visées par l'administration douanière du pays importateur et 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 sous douane.

2.4. Les documents de transport (expédition)

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

2.4.1. Le Connaissance maritime (bill of lading)

Près de 90 % des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par les transports maritimes ; à cet effet, un document de valeur particulier, appelé « connaissance maritime » est utilisé. Le connaissance maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.

« Le connaissance maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées.¹⁸ »

¹⁷ BERNET (ROLLANDE) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.355.

¹⁸ MONOD (Didier-Pierre) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999, P.226.

2.4.1.1. Les particularités du connaissance maritime

Ce document possède la particularité d'être à la fois :

- ➔ Un titre de propriété
- ➔ Récépissé d'expédition pour le chargeur.
- ➔ Contrat de transport.

2.4.1.2. Les mentions du connaissance maritime

En égard à son importance, le connaissance maritime doit comporter certaines informations, à savoir¹⁹ :

- ➔ Le nom du navire.
- ➔ Le port d'embarquement.
- ➔ Le port de déchargement.
- ➔ Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire.
- ➔ La description de la marchandise transportée.
- ➔ Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide...).
- ➔ Les conditions de paiement.
- ➔ Le terme de vente (Incoterm).
- ➔ La date d'expédition.
- ➔ La mentions « clean on board ».
- ➔ La signature du capitaine du navire.

Il est à noter également qu'un connaissance peut comporter d'autres mentions expressément demandées par l'importateur, telles que :

- ➔ **Received for shipment (reçu pour embarquement)** : cette mention n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise, elle n'atteste que sa prise en charge par la compagnie de transport.
- ➔ **Celan on bord ou chargé à bord** : cette mention atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire
- ➔ **Dirty (surcharge)** : ce connaissance comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées est entreposé sur un espace non couvert du navire.

¹⁹ BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : *Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire*, mémoire de licence, INC, Alger, 2007, P.35.

- ➔ **Transbordement (autorise/interdit)** : le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire à un autre en cours du transport maritime.

Le connaissement peut-être établi soit :

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

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

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

2.4.2. La lettre de transport aérien (LTA)

« Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA »²⁰. 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.

²⁰ Convention de Varsovie du 12.10.1929.

2.4.3. La lettre de transport routier (LTR)

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété²¹.

2.4.4. Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI)

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention Internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuilles dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la 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.

2.4.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

C'est un document établi par les services des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

2.4.6. Document de transport combiné

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.

2.5. Les documents d'assurance

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport.

L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés. Précisons tout de suite que, selon le type de contrat (CAF - FOB, etc.), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés. Par

²¹ BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) :op.cit., P.37.

simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques²². En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980.

Parmi les principaux documents d'assurance, on peut citer :

2.5.1. La police d'assurance

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut-être ²³:

- ➔ **Une police au voyage** : couvre une expédition donnée, pour un trajet bien déterminé.
- ➔ **Une police à alimenter** : couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.
- ➔ **Une police flottante ou d'abonnement** : couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, et ce quels que soient les marchandises et les modes de transport utilisés.
- ➔ **Une police tierce- chargeur** : souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

2.5.2. Le certificat d'assurance

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

2.6. Documents divers

En plus des documents présentés précédemment, d'autres pièces peuvent être exigées. Elles concernent essentiellement la qualité et la nature de la marchandise.

2.6.1. Les documents douaniers

Ces documents concernent les déclarations en douane, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

²²BERNET ROLLANDE (Luc) :op.cit., p.355.

²³BOUCHATAL (Sabiha) :op.cit., P.19.

2.6.2. Listes de colisage et de poids

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le Poids²⁴.

2.6.3. Le certificat de provenance

C'est un document établi dans le seul cas où les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il atteste la provenance réelle des marchandises²⁵.

2.6.4. Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites²⁶.

2.6.5. Le certificat sanitaire

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

2.6.6. Le certificat phytosanitaire

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

2.6.7. Le certificat d'analyse ou de qualité

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un Laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

²⁴ AMLOUKKAS (A), et GUEDDOUDJ (F), et ZELOUCHE (K) :op.cit., 2011, P.18.

²⁵ Ibid., P.19.

²⁶ Idem.

Section 3 : La domiciliation bancaire

Conformément à l'article 30 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, « La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération. »

Ainsi, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

3.1. La domiciliation des Importations

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou Service consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire.

Et conformément à l'article 29 du règlement paru au journal officiel algérien N°31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, toute transaction de commerce extérieur Import/Export doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire Agrée, cet intermédiaire, choisi par l'importateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change à l'exception des éléments mentionnées dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement paru au journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007.

3.1.1. Conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

- ➔ l'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- ➔ l'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- ➔ l'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- ➔ la marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction ;

- ➔ les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- ➔ le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie,
- ➔ la surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- ➔ la capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- ➔ la régularité de l'opération au regard de la réglementation.

3.1.2. Procédure de domiciliation

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture Pro-Forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le Directeur de l'agence.

3.1.3. Ouverture du dossier

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model FDI pour les importations à délai normal et model FDIP pour les importations à délai spécial.

- ➔ **Modèle FDI** : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (6) mois à partir de la date de domiciliation ;
- ➔ **Modèle FDIP** : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois.

3.1.4. Attribution d'un numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée²⁷.

Le numéro de domiciliation est réparti sur six cases :

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

Source : Les documents internes de la BNA.

²⁷ Les documents internes de la BNA.

Case A : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d’implantation géographique de l’agence bancaire.

Case B : Agrément deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.

Case C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d’Algérie au siège domiciliaire.

Case D : Année : quatre chiffres correspondants à l’année.

Case E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné.

Case F : Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat.

Case G : Numéro d’ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d’ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu’il s’agisse de court terme ou de long terme.

Case H : Devise : trois lettres selon le code IZO

Exemple de domiciliation de Banque Nationale d’Algérie

16	01	35	2010	4	10	00014	EUR
----	----	----	------	---	----	-------	-----

Source : Les documents internes de la BNA.

3.1.5. Gestion et suivi du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d’ouverture et la date d’apurement du dossier. Durant cette période, l’agence opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d’information ou pour réclamer des documents éventuellement manquants au dossier.

Cette vérification se fait suivant les délais prévus par la fiche de contrôle (de 6 mois, 8 mois, 9 mois et 10 mois après la date d’ouverture). Si le client fait parvenir à l’agence une copie du document douanier (Exemplaire déclarant « D10 ») et que celle-ci ne reçoit pas l’exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l’inspecteur des douanes pour le réclamer.

3.1.6. Apurement de la domiciliation

Au sens des dispositions de l’article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec

l'étranger et aux comptes devises, L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération :

La facture définitive; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit :

- ➔ **Dossier apuré** : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale) ;
- ➔ **Dossier en insuffisance de règlement** : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- ➔ **Dossier en excédant de règlement** : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;
- ➔ **Dossier non utilisé ou annulé** : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

3.2. La domiciliation des exportations

Conformément à l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de Domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N° 31 DU 13 mai 2007.

3.2.1. Traitement de l'opération

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite à

- ➔ L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique.
- ➔ La remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées.
- ➔ L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

3.2.2. Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie.

3.2.3. Apurement du dossier de domiciliation

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises,

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier « D3 » exemplaire banque, les exemplaires des formules 4 (cession devises).

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- ➔ Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement) ;
- ➔ Les dossiers non apurés ;
- ➔ Les dossiers sans documents.

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence.

3.2.4. Conservation des dossiers

Au vu des instructions du règlement 91-12 relatif à la domiciliation des importations, les banques sont tenues de conserver les dossiers apurés durant une période de cinq ans.

3.3. Les dispensés de la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 33 du règlement N° 31 DU 13 mai 2007 est dispensé de la domiciliation bancaire :

- ➔ Les importations / exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leurs usages personnels, conformément aux dispositions des lois de finances.
- ➔ Les importations dites sans paiements réalisés par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;
- ➔ Les importations dites sans paiements réalisés par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- ➔ Les importations /exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100,000 DA en valeur FOB.
- ➔ Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la mise en jeu de la garantie.

Conclusion

À travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous constatons 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.

Aussi, 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.

Ainsi, 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.

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.

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

Après avoir exposé la structure des échanges commerciaux internationaux, nous verrons dans le chapitre suivant, les outils et les techniques de paiement proposés par les banques algériennes en générale et la Banque National d'Algérie (BNA) en particulier.

Introduction :

Les modalités de financement des opérations de commerce international concernent le financement des importations et des exportations. L'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible.

Afin de mener dans de bonnes conditions les transactions commerciales internationales, 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 international, et de proposer des techniques de couvertures adaptés à chaque risque.

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature du besoin, ce chapitre a été structuré de manière à présenter en première section les instruments de paiements à l'international, en deuxième section le financement des importations, et enfin en troisième section le financement des exportations.

Section 1 : Les instruments de paiement

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

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

1.1.Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le

monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients¹. L'inconvénient majeur de cet instrument réside dans l'acheminement postal qui rallonge les délais d'encaissement et accroît les risques de perte du chèque.

1.2. Les effets de commerce

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé « effet de commerce », qui présente les trois caractéristiques suivantes :

- il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme ;
- il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document ;
- il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile, en distingue la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.

1.2.1. La lettre de change

La lettre de change appelée également « traite » est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre (le tiré) de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire en général le tireur lui-même. Dans la pratique le tireur, souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée². En effet, ces avantages matérialisent une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque et détermine précédemment la date de paiement. L'inconvénient de cet instrument reste soumis à l'acceptation de l'acheteur.

1.2.2. Le billet à ordre

C'est un écrit par lequel un souscripteur (le débiteur) s'engage à payer au créancier (le bénéficiaire) une somme fixée à une date et à un lieu donnés. Son avantage principal est sa simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte. Les limites du billet à ordre sont fortes, il fait courir en particulier les risques non négligeables de non-paiement, de non-transfert des fonds, d'émission tardive de d'autres et d'erreurs quant à la somme, la date ou le lieu. Cet instrument est peu utilisé dans les transactions importantes à l'international.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations import-export*, édition DUNOD, Paris, 2008, p. 128.

² OULOUNIS (Samia) : *Gestion financière internationale*, office des publications universitaires, Alger, 2005, p.11.

1.2.3. Le warrant

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.³

1.3. Le virement bancaire

un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires: La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommé le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire.⁴

1.4. Le virement Swift

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur / importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide et fiable.

Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. L'inconvénient majeur de cet instrument est le Risque de change si le virement est libellé en devises⁵.

Section 2 : le financement des importations

Les techniques de financement des importations utilisées dans les transactions commerciales internationales sont nombreuses et présentent des caractéristiques différentes (avantages, inconvénients, sécurité, rapidité, coûts...). Le choix de telle ou telle technique de financement dépend des possibilités (législation et réglementation des changes offertes par le pays de l'importateur et celui de l'exportateur). Il dépend aussi des négociations commerciales entre les deux parties (importateur/exportateur).

³ BERNET (Rolande) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.258.

⁴ <http://www.becompta.be/modules/dictionnaire> consulté le 14/04/2013 à 17h49.

⁵ LEGRAND (G) et MARTINI (H):op.cit., p.129.

Par ailleurs, les techniques de financement les plus élaborées et les plus adéquates dans ce cas sont "le crédit documentaire, remise documentaire et le transfert libre.

2.1. La remise documentaire (l'encaissement documentaire)

L'encaissement documentaire est un mode de règlement beaucoup moins compliqué, il est recommandé lorsque :

- ➔ Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires.
- ➔ La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable.
- ➔ La marchandise peut facilement être revendue sur place en cas de désistement de l'importateur.
- ➔ L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.

2.1.1. Définition

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 établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances⁶.

" Le terme «encaissement documentaire» peut signifier soit :

Documents commerciaux accompagnés de documents financiers

Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers"⁷.

Nous entendons par :

Documents commerciaux : documents relatifs au prix, au transport.

Documents financiers : tous les instruments de paiement, chèques, effets de commerce.

⁶ 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),

⁷ Article 2.d. des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n° 522. Paris. Révision de 1995.

2.1.2. Cadre Règlementaire de la remise documentaire

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO N °40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :

« Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire ».

2.1.3. Les intervenants

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

2.1.3.1. Le donneur d'ordre

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

2.1.3.2. La banque remettante

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance⁸.

2.1.3.3. La banque chargée de l'encaissement

C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur⁹.

2.1.3.4. La banque présentatrice : (banque de l'acheteur)

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

2.1.3.5. Le tiré

C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

⁸ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie*, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.41.

⁹ Idem.

2.1.4. Formes de réalisation

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes¹⁰.

2.1.4.1. 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.

2.1.4.2. Documents contre acceptation (D/A)

Correspond à documents contre acceptation. Dans Ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

2.1.4.3. Document contre acceptation et aval (garantie, caution)

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.

2.1.5. Les caractéristiques d'une remise documentaire

L'encaissement documentaire est régi, conformément aux Règles et Usances Uniformes de la CCI relatives aux encaissements 522 de la CCI.

Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts.

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

- ➔ Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.
- ➔ Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à¹¹ :
 - ✓ Exécuter les instructions reçues par son mandant.

¹⁰ BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P.43.

¹¹ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) :op.cit., P.44.

- ✓ Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.
- ➔ L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.
- ➔ L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :
 - ✓ les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice ;
 - ✓ les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
 - ✓ le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s) ;
 - ✓ la liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun ;
 - ✓ les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
 - ✓ les frais et intérêts à encaisser ;
 - ✓ le mode de paiement ;
 - ✓ la démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.

2.1.6. Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « Lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.

Par ailleurs, ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, et de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.

L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

On distingue huit étapes de déroulement de de la remise documentaire :

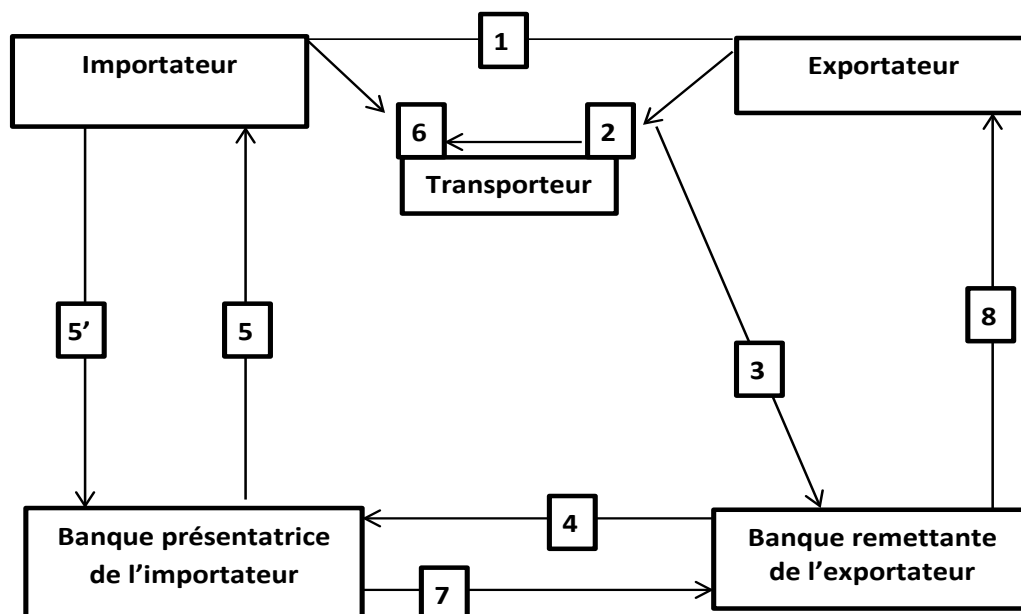
1. le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement.
2. le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger).

Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;

3. les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur.
4. la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;
5. la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites.
- 5'. L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis.
6. Présentation des documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.
7. La banque présentatrice procédera à son tour au règlement de la banque remettante.
8. la banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur.

Figure N° 01 : Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire

Les étapes de la remise documentaire sont retracées dans ce schéma suivant :



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H): *commerce international*, 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, p.146.

2.1.7. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente plusieurs avantages et plusieurs inconvénients

2.1.7.1. Les avantages de la remise documentaire

a) Pour l'importateur

- ➔ la procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.
- ➔ L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter une traite.
- ➔ Le coût bancaire plus faible qu'un crédit documentaire.

b) Pour l'exportateur

- ➔ Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture.
- ➔ Possibilités d'escompte de la remise.

c) Pour la banque

- ➔ les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval ;

2.1.7.2. Les inconvénients de la remise documentaire

a) Pour l'importateur

- ➔ Dans la pratique, le seul inconvénient qui puisse arriver à l'importateur dans le cas d'une remise documentaire, c'est quand l'importateur commande une telle marchandise, mais l'exportateur lui délivre une autre marchandise qui n'est pas signée dans le contrat.

b) Pour l'exportateur

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

Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

2.2. Crédit documentaire (Credoc)

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération.

L'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer. De son côté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat. Les intérêts des deux parties étant divergents, l'introduction d'un intermédiaire (une banque généralement) afin de rassurer et de satisfaire les deux parties est nécessaire¹².

La technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas est "le crédit documentaire".

2.2.1. Définition

Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.¹³

Le Crédit Documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale dont la dernière révision date du 1er juillet 2007 (RUU 600).

2.2.2. Cadre réglementaire

L'article 69 de la Loi de Finances Complémentaire (LFC) parue au Journal Officiel n° 44 du 26 juillet 2009 introduit une nouvelle obligation en matière de paiement des importations qui doit s'effectuer obligatoirement par Crédit documentaire.

Par ailleurs, dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :

¹² BOUCHATAL (Sabiha) :op.cit., P.43.

¹³ BERNET (Rolland) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.358.

Les importations destinées à la vente en l'état s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire.

Ainsi, Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire.

2.2.3. Les intervenants

Le crédit documentaire fait intervenir 04 parties ¹⁴:

2.2.3.1. Le donneur d'ordre

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

2.2.3.2. 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

2.2.3.3. 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.

2.2.3.4. Le bénéficiaire

Il s'agit du l'exportateurs qui bénéficié de l'engagement bancaire.

2.2.4. Les différentes formes de crédit documentaire

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

- ➔ Le critère ' `sécurité'
- ➔ Le critère `mode de réalisation"
- ➔ Et le critère" financement"

¹⁴ BOUCHATAL (Sabiha) :op.cit., P.32.

2.2.4.1. Selon le critère de sécurité

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

a) 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.¹⁵

b) 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 (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) 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)¹⁶.

c) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice.

Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays.

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur¹⁷.

¹⁵ (Article 8 des RUU).

¹⁶ OULOUNIS (Samia) :op.cit., P.18.

¹⁷ BOUCHATAL (Sabiha) :op.cit., P.34.

2.2.4.2. Selon le critère Modes de réalisation

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque réalise ces engagements vis-à-vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit.

L'article 10 du RUU 500 et l'article 6 du RUU 600 distinguent quatre modes de Réalisation¹⁸ :

a) 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.

b) Le crédit réalisable par paiement différé

Dès la réception des documents conformes, la banque désignée donnera son engagement ferme et écrit de payer le bénéficiaire à la date d'échéance fixée dans le crédit.

c) Le crédit réalisable par acceptation de traite

Pour ce cas, 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 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

d) Le crédit réalisable par négociation

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

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

2.2.5. Selon le critère de financement

Afin de permettre de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement du commerce extérieur, plusieurs crédits documentaires spécifiques peuvent répondre aux besoins de financement du commerce extérieur.

¹⁸ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) :op.cit., p.59.

2.2.5.1. 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

2.2.5.2. Le crédit documentaire transférable

C'est une autorisation que donne l'importateur et sa banque à l'exportateur pour transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs.

2.2.5.3. Le crédit RED Clause

Ce crédit comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.¹⁹

2.2.5.4. 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 crédit²⁰. 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.

2.2.6. Les caractéristiques du crédit documentaire

Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale" (CCI) Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire....

¹⁹ LEGRAND (G) et MARTINI (H):op.cit., p.150.

²⁰ Revue trimestrielle BNA finance N° 06, *les moyens de paiement : le crédit documentaire*, Mr SI AMEUR : Directeur des mouvements financiers avec l'étranger (BNA), octobre-décembre 2003, page14.

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

- ➔ Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales.
- ➔ Une garantie pour les parties.
- ➔ Un engagement conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit.
- ➔ Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles.
- ➔ Un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise.

2.6.1.2. Le Cadre juridique selon Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires

- ➔ L'exécution des opérations de crédit documentaire repose sur les "Règles et Usances Uniformes Relatives aux Crédits Documentaires" (RUU).
- ➔ De par leur nature, les crédits documentaires sont indépendants des contrats de vente Ou autres contrats sur lesquels ils peuvent reposer (cf. art. 4 RUU 600).
- ➔ En matière de crédit documentaire, les parties s'intéressent aux documents et non aux Marchandises, services et/ ou autres prestations auxquelles ils se rapportent (cf. art. 5 RUU 600).
- ➔ Les instructions d'émission doivent être complètes et précises. Il faut éviter d'y inclure Trop de détails.
- ➔ La banque notificatrice a notamment l'obligation de vérifier l'apparence d'authenticité Du crédit documentaire (cf. art. 9b RUU 600).
- ➔ Les banques n'assument aucune responsabilité quant à la forme, l'exhaustivité, L'authenticité et l'effet juridique des documents ou quant à la désignation, la quantité, Le poids, la qualité, l'existence, etc., des marchandises représentées par les documents (cf. art. 34 RUU 600).
- ➔ La date de validité et le lieu de présentation des documents doivent impérativement Être mentionnés (art. 6 RUU 600).

2.2.7. Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire

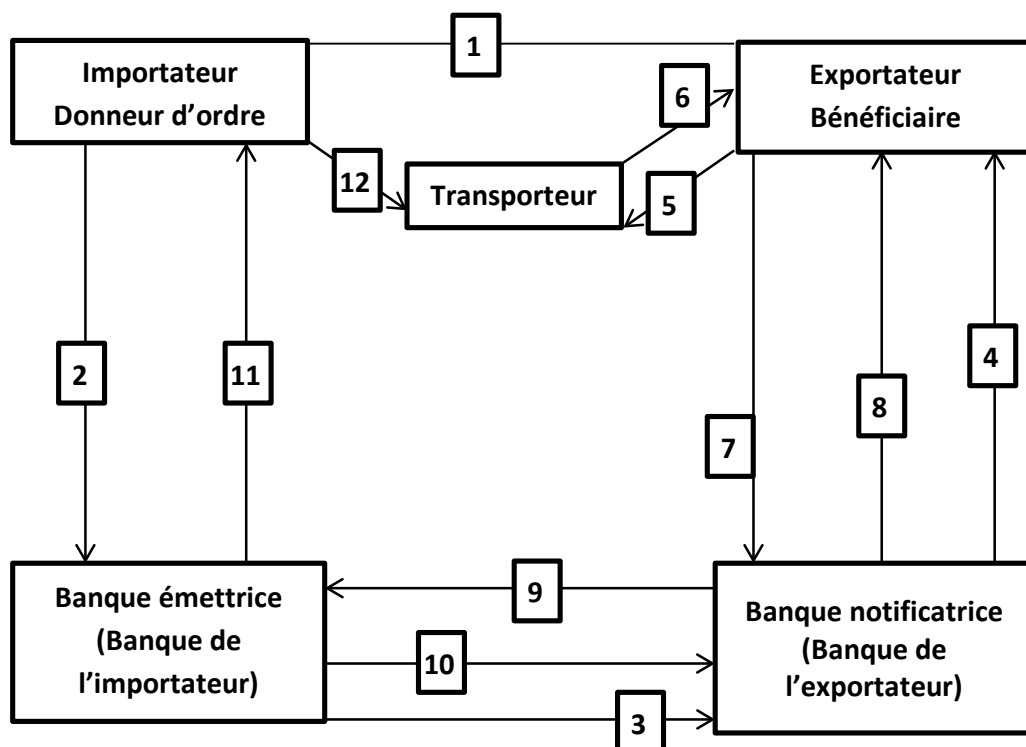
Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

1. L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
2. L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
3. La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.
4. La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
5. Le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat.
6. En contrepartie de la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport.
7. Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée.
8. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice (confirmante) vérifie leur conformité. Si ces documents satisfont aux conditions du crédit la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (acceptation ou engagement de paiement à échéance).
9. La banque notificatrice (confirmante), transmet tous les documents à la banque émettrice.
10. La banque émettrice reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire (à ce stade, l'exportateur peut être payé ou bien les documents peuvent être acceptés pour un paiement différé) ; elle rembourse la banque confirmante (notificatrice).
11. La banque émettrice remet les documents à l'acheteur (importateur) après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.

12. L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

Figure N° 02 : Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire

Les étapes du déroulement d'un crédit documentaire sont retracées dans ce schéma suivant :



Source: <http://entreprises.bnpparibas.fr/> 20/04/2013 à 20h15.

2.2.7.1. La chronologie du crédit documentaire à l'import

Ce tableau explique d'une manière chronologique le déroulement du crédit documentaire.

Tableau N° 02 : La chronologie du crédit documentaire à l'import

Demande d'ouverture par l'importateur	<p>À partir de l'offre du fournisseur, l'importateur rédige sa demande d'ouverture de crédit documentaire à partir d'un formulaire fourni par la banque ou par le biais d'un extranet (Credoc Internet). Le contenu de la demande :</p> <p>Bénéficiaire, donneur d'ordre, les banques intervenantes, montant, durée de validité, termes de paiement, date limite d'expédition, port de départ et d'arrivée, la nature de la marchandise décrite de façon sommaire, les documents requis qui doivent être cohérents avec l'incoterm...</p>
Ouverture du crédit par la banque émettrice	<p>La banque émettrice rédige un avis d'ouverture selon un message Swift MT 700/701 (si le texte est très long). Le télex est très peu utilisé.</p> <p>Le crédit indique entre autre le montant, la date de validité, le type de crédit et son mode de réalisation.</p> <p>La banque émettrice peut demander ou autorise la banque notificatrice à ajouter sa confirmation.</p>
La définition des documents	<p>Le texte du crédit précise les documents requis en fonction de la demande d'ouverture. En théorie, importateur et fournisseur ont négocié les termes et conditions du crédit et donc les documents. L'importateur peut être tenté d'exiger beaucoup de documents pour se protéger. L'important est d'exiger les documents utiles qui apportent une preuve documentaire du respect par le fournisseur de ses obligations contractuelles.</p>
Réalisation du crédit	<p>Les documents doivent être déposés dans les délais fixés dans le crédit (généralement dans les 21 jours de la date d'expédition) et les banques les examinent dans les délais prévus dans les RUU 600 (5 jours ouvrés à compter du lendemain de la réception des documents). Soit les documents sont conformes et les banques procèdent aux règlements à vue</p>

	ou donnent un engagement de paiement à échéance selon le mode de réalisation du crédit. En cas d'irrégularités documentaires constatées par les banques, le bénéficiaire est dépendant de leur acceptation par l'acheteur et la banque émettrice sinon il y a rejet des documents.
Coûts du crédit documentaire	L'importateur devra supporter des commissions liées au déroulement du crédit : frais d'ouverture, commission d'engagement, frais de levée de documents, frais de correspondance... et dans certains cas tous les frais pris par les banques dans le pays du fournisseur si le crédit stipulé « frais hors de pays à la charge du donneur d'ordre ».

Source : LEGRAND (G) et MARTINI. (H): *Gestion des opérations import-export*, édition DUNOD, Paris, 2008, p.181.

2.2.8. Avantages et inconvénients des crédits documentaires

Le Credoc comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

2.2.8.1. Les avantages du crédit documentaire

a) Pour l'importateur

- ➔ Une sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur s'il fournit les documents prouvant qu'il a réellement expédié une marchandise conforme.
- ➔ L'importateur bénéficie d'une garantie documentaire.
- ➔ Le fournisseur étranger pourra accorder un délai de paiement plus ou moins long avec plus facilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque dans son pays.

b) Pour l'exportateur

- ➔ Une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger.
- ➔ Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé.
- ➔ Rapidité de paiement : possibilité d'être payé dès l'expédition des marchandises.

c) Pour la banque

Une rémunération due à (ouverture de crédit, transfert de fonds et documents).

2.2.8.2. Les Inconvénients du crédit documentaire

a) Pour l'importateur

- ➔ Cout élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important.
- ➔ Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.

b) Pour l'exportateur

- ➔ Formalisme rigoureux : la moindre erreur ou disparité au niveau des documents remet en causes l'engagement bancaire.
- ➔ Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

2.3. L'encaissement simple (transfert libre)

Le crédit documentaire et l'encaissement documentaire sont les techniques de paiements les plus courantes dans le commerce international compte tenu le degré de sécurité qu'elles apportent aux opérateurs. Toutefois, lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique d'encaissement simple (transfert libre).

2.3.1. Définition

L'encaissement simple est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas). Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que factures, documents de transport et d'autres, et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissement. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises²¹.

Cette technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations de confiance, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais.

²¹ <http://www.algomtl.com/> consulté le 05/05/2013 à 06h16.

2.3.2. Cadre réglementaire

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :

« Les entreprises productrices peuvent recourir au transfert libre des importations des intrants et de pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité des entreprises de production, à condition que ces importations répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles cumulées opérées dans ce cadre n'excèdent pas le montant de quatre (4) millions de dinars pour la même entreprise ».

2.3.3. Déroulement de l'opération²²

- ➔ Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple.
- ➔ Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur.
- ➔ A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte du vendeur.

Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise.

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

2.3.4. Avantages et inconvénient de l'encaissement simple

L'encaissement simple comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

2.3.4.1. Avantage

Cette opération se caractérise par la :

- ➔ Simplicité de la procédure;

²² BOUCHATAL (Sabiha) :op.cit., P.48.

- ➔ Modération des coûts ;
- ➔ Rapidité et souplesse.

2.3.4.2. Inconvénients

Cette opération renferme cependant deux inconvénients de taille.

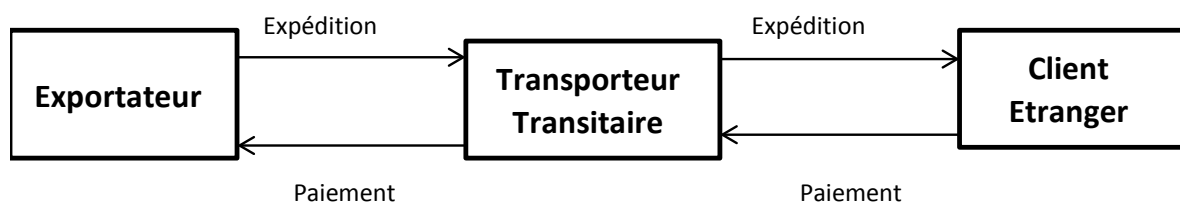
- ➔ Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;
- ➔ De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

2.4. Le contre remboursement

Le contrat remboursement consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer soit en espèces, soit par chèque ou par acceptation de traite.²³

Figure N° 03 : la réalisation du contre remboursement

Ce schéma illustre la réalisation du contre remboursement



Source : PASCO (Corine) : *Commerce International* 6^{ème} édition DUNOD, paris, 2006, p .115.

2.4.1. Inconvénient du contre remboursement

Le risque principal qu'encourt l'exportateur est que ses marchandises soient refusées par l'acheteur. Plusieurs raisons pourraient expliquer ce refus :

- ➔ Les marchandises sont endommagées
- ➔ Les marchandises ne sont pas conformes à ce qui avait été commandé

²³ PASCO (Corine) :op.cit., p 115 et p. 116.

Section 3 : le financement des exportations

La nécessité de favoriser l'exportation et de permettre aux entreprises d'affronter la concurrence étrangère génère un besoin en financement inhérent du fait que le vendeur accorde un délai de paiement plus au moins long à ses clients étrangers.

Afin de couvrir les besoins de financement, les exportateurs peuvent trouver auprès des banques plusieurs solutions de financement telle que : Le crédit de préfinancement, crédit fournisseur et acheteur, les avances en devises à l'export, la mobilisation de créances nées sur l'étranger, l'affacturage voire le forfaiting pour les opérations de montant unitaire élevé.

3.1. Le crédit fournisseur

Créé par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.

3.1.1. Définition

Le crédit fournisseur est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui a lui-même consenti un délai de paiement à son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur.²⁴

3.1.2. Caractéristiques

- ➔ L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés.
- ➔ La durée est :
 - ✓ comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme;
 - ✓ supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.
- ➔ Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : " procédures des paiements progressifs " .

²⁴ MANNAI (S) et SIMON (Y) : *Technique Financière Internationale*, 7^{ème} édition ECONOMICA, paris, 2001, P.580.

- ➔ Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.
- ➔ Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.

3.1.3. Déroulement du crédit fournisseur

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit ²⁵:

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

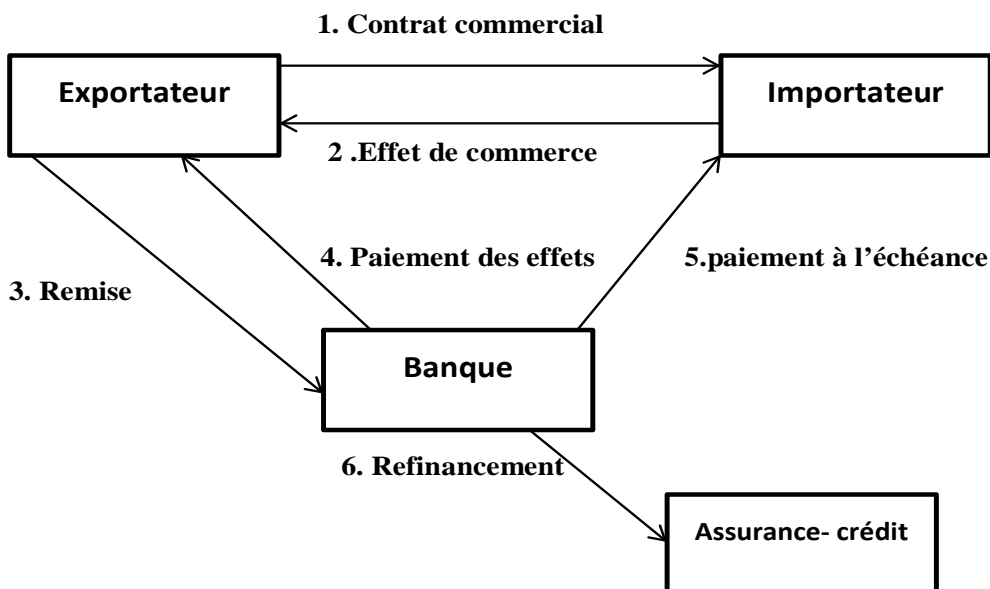
Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement. Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière.

Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

²⁵ BOUCHATAL (Sabiha) :op.cit., P.60.

Figure N° 04 : le déroulement d'un crédit fournisseur

Ce schéma retrace les différentes étapes du crédit fournisseur



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations import-export*, 7^{ème} édition DUNOD, Paris, 2003, p 150.

3.1.4. Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur comporte une panoplie d'avantages et inconvénient

3.1.4.1. Les avantage

- ➔ La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers.
- ➔ La simplicité et la rapidité de la mise en œuvre.
- ➔ Le financement peut porter sur 100% du contrat.
- ➔ L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

3.1.4.2. Les inconvénients

- ➔ Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque).
- ➔ La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

3.2. Crédit acheteur

Le crédit acheteur s'analyse, pour le vendeur, comme un paiement au comptant et fait l'objet de la signature de deux contrats distincts contrat commercial et le contrat financier, contrairement au crédit fournisseur où il n'y a qu'un seul contrat.

3.2.1. Définition

Le crédit acheteur est un financement directement consenti à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur²⁶.

3.2.2. Caractéristiques

- ➔ Ce type de crédit est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.
- ➔ Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15 %.
- ➔ Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial.
- ➔ Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives.
- ➔ La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.

3.2.3. Le déroulement du crédit acheteur

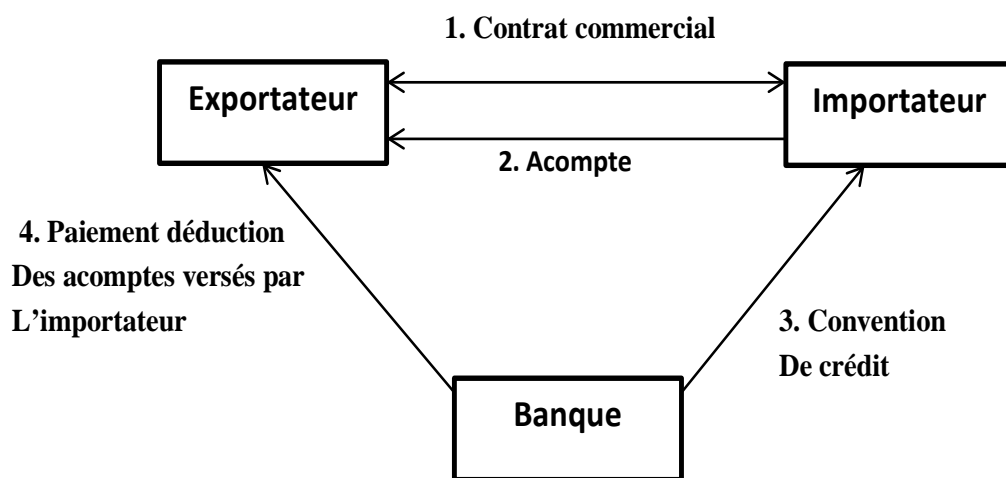
Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur national et l'acheteur étranger ; il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties : prestations à fournir, prix, délai de livraison... Le contrat de crédit est signé entre la banque prêteuse et l'acheteur étranger.

²⁶ LAUTIER (D) et SIMON Yves : op.cit., p 680.

La banque s'engage à payer le fournisseur national (en général 85 % du contrat) tandis que l'acheteur accepte de rembourser à la banque les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précisées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties).

L'acheteur étranger paie directement à l'exportateur les acomptes représentant le plus souvent 15 % du contrat. Cet accord est parfois couvert par un crédit financier.

Figure N° 05 : Le déroulement du crédit acheteur



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations import-export*, 7^{ème} édition DUNOD, Paris, 2003, p 151.

3.2.4. Avantages et inconvénients du crédit acheteur

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux avantages :

3.2.4.1. Les avantage

- ➔ Le crédit acheteur peut permettre de proposer à un acheteur étranger un financement à taux plus attractif que celui qu'il aurait pu obtenir dans son propre pays.
- ➔ L'acheteur peut en outre bénéficier d'une durée de crédit plus longue que celle offerte par les banques de son pays,
- ➔ L'exportateur est dégagé du risque d'impayées qui est transféré à la banque prêteuse.

3.2.4.2. Les inconvénients

- ➔ La longue durée du crédit crée le risque de change.
- ➔ Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement.

3.3. Les autres types de financement des exportations

Il existe d'autres types de financement des exportations qui sont représenté de la manière suivante :

3.3.1. Le crédit de préfinancement

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise.

Les crédits de préfinancement d'exportations sont des crédits de trésorerie consentis par un banquier à une entreprise, afin de lui permettre de financer les besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice.²⁷

3.3.2. L'avance en devise à l'exportation

L'avance en devise consiste à emprunter à une banque la valeur en devise de la facture jusqu'à son échéance. L'exportateur bénéficie donc d'une trésorerie équivalente à la valeur de la facture et se prémunit contre le risque de change. A l'échéance, l'exportateur reçoit de son client étranger la somme nécessaire au remboursement de l'avance. Le cout de l'avance en devise dépend du taux de l'eurodevise considérée et de la durée de l'avance. Les intérêts sont payables à l'échéance (ce qui fait courir à l'importateur un risque de change résiduel sur le montant des intérêts²⁸).

3.3.3. La mobilisation de créances nées sur l'étranger

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est souvent dénommée cession Dailly Export. Cette procédure permet aux Vendeurs qui ont accordé des délais de paiement d'obtenir le financement du montant total de leurs Créances, à condition qu'elles existent juridiquement et soient matérialisées par une traite tirée par l'exportateur sur la banque ou (billet à ordre

²⁷ GARSUAUT (P) et PRIAMI (S) : *les opèrerons bancaires à l'international*, édition CFPB, paris, 2001, P.181.

²⁸ PASCO (Corine):op.cit. P.135.

avalisés par la banque) puis escompté²⁹. Le crédit est remboursé à l'échéance par les fonds versés par le client étranger.

3.3.4. L'affacturage

Les banques et certains établissements financiers proposent depuis de nombreuses années une technique séduisante, appelée factoring ou « affacturage ».

L'opération d'affacturage consiste en un transfert de créance commerciales, surtout à l'exportation, de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantie la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.

L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et, éventuellement, un moyen de financement des créances.³⁰

3.2.5. Le forfaitage

Le forfaitage, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur. Appelé également rachat forfaitaire de créances ou escompte à forfait.

Cette technique consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte. Les effets sont centralisés auprès de la société de forfaitage qui délivre une garantie de paiement irrévocable et cessible. L'entreprise peut solliciter cette garantie pour se refinancer.³¹

3.2.6. Le crédit-bail international (leasing)

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipement à usage professionnel utilisant des avantages de la location. Il consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur (le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété.

²⁹ LEGRAND (G), MARTINI (H): op.cit. P.203.

³⁰ GARSUAUT (P) et PRIAMI (S) :op.cit., P.193.

³¹ <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance> consulté le 05/05/2013 à 05h48.

Conclusion

A travers ce chapitre, sont mises en évidence les différences que présentent les techniques de financement suivant le niveau de sécurité garanti dans le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses. Donc une préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être fondée car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien précise. Le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

- ➔ Les caractéristiques de la relation acheteur- vendeur : nouvelle, ancienne, entreprises connues ou non.
- ➔ Les renseignements sur le pays de l'acheteur.
- ➔ La situation de la trésorerie des deux parties contractantes.
- ➔ Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client.

Ainsi, Plusieurs procédures existent en matière de financement des importations réalisées avec l'extérieur .le crédit documentaire et remise documentaire, système de financement des importations, demeurent les méthodes puisées en raison du niveau de sécurité qu'ils procurent pour l'exportateur.

Par ailleurs, d'autre méthodes sont utilisées pour encourager les exportations tel que le crédit acheteur et le crédit fournisseur.

Dans le prochain chapitre nous allons passer en revue les différentes techniques de couverture des principaux risques inhérents au commerce international.

INTRODUCTION

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non-paiement.

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

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

En conséquence, L'objet de ce chapitre consiste en première section d'identifier les risques liés au financement du commerce extérieur, en deuxième section sera consacrée au risque de non-paiement et sa couverture. En troisième section nous allons voir en détail les cautions et les garanties bancaires à l'international. Enfin dans, la dernière section nous évoquerons la couverture du risque du change mise à disposition de l'importateur et de l'exportateur.

Section 1 : les risques liés au financement du commerce International

Le financement du commerce international est toujours soumis à des risques majeurs, résultant soit par le crédit à l'importation, soit par le crédit à l'exportation.

1.1. Les risques liés au financement des importations

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire.

1.1.1. Les risques associés à la remise documentaire

Dans le cadre d'une remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs : elles exécutent leurs instructions mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception.

1.1.1.1. Risque pour l'importateur

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

Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

1.1.1.2. Risque pour l'exportateur

- a) Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais rapatriement). Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial).
 - ➔ Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.
- b) 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. En effet, si

l'acheteur a levé les documents contre acceptation d'une traite, l'entrer en possession des documents lui permet également de prendre possession de la marchandise, mais « accepter n'est pas payer » et la traite acceptée (non avaliser) peut donc rester impayée alors que l'acheteur à retirer la marchandise. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.

- ➔ Pour prémunir des risques encourus lors d'un encaissement documentaire, il est possible de faire établir le connaissement à l'ordre de la banque présentatrice de sorte que celle-ci conserve le contrôle de la marchandise tant que l'acheteur n'a pas payé au comptant ou accepter un effet de commerce. A ce moment le connaissement est adossé à son ordre pour lui permettre d'entrer en possession des marchandises à l'arrivée du navire. Ceci n'est pas possible s'il ne s'agit pas de transport maritime, les documents de transport n'étant pas alors négociables.

1.1.1.3. Risque pour la banque du vendeur

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur.

1.1.2. Les risques associés au crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

1.1.2.1. Le risque pris par la banque émettrice

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client¹.

¹ GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : *Les opérations bancaires à l'international*, Ed. Banque- Editeur, Paris, 1999. P.123.

1.1.2.2. Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice)

En cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects .d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur².

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents .si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

1.1.2.3. Risque pris par l'acheteur

Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

1.1.2.4. Risque pris par le vendeur

Le risque que peut supporter l'exportateur est le risque de non paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

² GARSUAULT (P) et PRIAMI (S): op. cit., P.125.

1.2. Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit par crédit fournisseurs. Les risques sont donc plus ou moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.³

1.2.1. Les risques associés au crédit acheteur

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.

1.2.1.1. Les risques de fabrication

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées. Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières.

Dans d'autres cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.⁴

1.2.1.2. Le risque de crédit

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamé : le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

1.2.2. Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs.

1.2.2.1. Le risque de fabrication

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes. L'industriel qui a mis en fabrication des biens destinés à une

³ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations Import-export*, DUNOD, Paris, 2008, p. 222.

⁴ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Ibid.*, P.223.

installation peut se trouver confronter durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du contrat commercial qui peut être troublé par une interruption du marché pour des raisons différentes tel que :

- ➔ Un fait politique dans le pays de l'acheteur
- ➔ Pénurie de moyens de transport à l'étranger
- ➔ Annulation arbitraire de la commande ou modification ; dans ce cas-là, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.

1.2.2.2. Le risque de crédit

Ce risque apparait après l'expédition de la commande dont le client est défaillant pour une partie ou la totalité de sa dette.

1.2.2.3. Le risque d'insolvabilité

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'égard des déposants.

SECTION 2 : les risques de non-paiement

Exporter avec succès des marchandises ou des services hors de son pays ne représente pas une opération commerciale réussie, il faudra encore sécuriser le paiement du prix et se prémunir contre le "risque de non-paiement" (risque crédit).

Pour se faire, l'exportateur doit réfléchir à une politique de gestion du risque crédit sur la base d'une analyse (évaluation) des différents déterminants de ce dernier.

Toutefois, avant de parler de gestion du risque crédit, il faudra tout d'abord identifier ce risque, en exposant les différentes formes que peut revêtir ce crédit.

2.1. Définition

Le Risque de non- paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ou

une activité. Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue⁵.

2.1.1. Identification du risque

Le risque de non-paiement ou du crédit est un risque auquel sont exposés les exportateurs après livraison de leurs marchandises. Il s'agit de défaut de paiements qui prend l'une des formes suivantes :

2.1.1.1. Risque commercial

Le risque commercial concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la situation financière de l'acheteur, il est appelé risque de carence. L'acheteur étant de ce cas incapable d'exécuter ses obligations contractuelles⁶.

2.1.1.2. Risque politique (risque pays)

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte, soit d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique), soit d'une catastrophe naturelle survenue dans le pays de l'acheteur (cyclone, inondation, volcan, tremblement de terre...etc.).

a) Le risque politique (au sens strict)

Qui est un risque lié à des événements indépendants de la volonté de l'acheteur qui empêche le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou politique de pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (catastrophe naturelle, changement politique, guerre,...)⁷.

b) Le risque de non transfert

Qui provient des événements politiques ou économiques dans le pays ou hors le pays de l'acheteur, qui empêche ou retardent le transfert des fonds, versé par le débiteur.

⁵ <http://www.carf.com/> consulté le 29/05/2013 à 22h52.

⁶ PASCO (Corinne) : *commerce international*, 6ème édition DUNOD, Paris, 2006, p.123.

⁷ BOUCHATAL (Sabih) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.85.

c) Le risque bancaire

Qui est lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur (faillite de la banque...).

2.1.2. La prévention du risque

Sur la base de l'information économique et financière, l'exportateur peut détecter les mauvais clients

2.1.2.1. Nouveaux clients

S'agissant de nouveaux clients, l'exportateur procède à une recherche d'informations fiables sur ses acheteurs étrangers en faisant une recherche autonome auprès des conseillers du commerce international, des clubs d'exportations ou des syndicats professionnels...

2.1.2.2. Anciens clients

Pour les clients connus, il y a lieu de faire une mise à jour de dossiers de chaque client en effectuant un suivi des comptes client, du déroulement des paiements et des informations relatives à la santé financière du client (à travers la presse, les rapports des agents ou des exportateurs du même secteur). Il y a aussi un suivi du risque politique qui se base sur des facteurs politiques et d'autres économiques⁸.

2.1.3. La couverture du risque de non-paiement (risque du vendeur)

Après avoir identifié le risque du crédit en étudiant tous les partenaires qui influencent sur son intensité, il y a lieu de le gérer, en suivant plusieurs démarches. La couverture de ce risque peut être interne ou externe :

2.1.3.1. La couverture interne

Il existe deux types de couverture interne.

a) Le choix des instruments et technique de paiement

Le risque crédit a une relation étroite avec les techniques de paiement choisies.

⁸ BOUCHATAL (Sabih) :op.cit., P.85.

En effet, plus la technique est sécurisante plus le coût est élevé et plus la procédure est complexe.

b) La clause de réserve de propriété

La clause de réserve de propriété prévoit la suspension du transfert de propriété de la marchandise jusqu'au paiement intégral du prix convenu.

Cette clause permet à l'exportateur de revendiquer la marchandise dans le cas où le débiteur ne pourrait honorer son engagement pour une raison ou une autre.

c) Les mesures comptables

"L'entreprise n'a pas toujours la possibilité d'utiliser les instruments de son choix. Il en résulte que parfois elle est amenée à assumer un risque résiduel par une dotation aux provisions pour clients douteux ou par une affectation des résultats en réserves pour auto-assurance"⁹.

Le but de cette technique réside essentiellement dans l'amortissement des chocs provoqués par le non-paiement des créances sur la trésorerie.

2.1.3.2. La couverture externe

Ce sont des moyens de techniques qui sont externe à l'entreprise, elles font appel à ces techniques pour mieux se protéger contre le risque de non-paiement.

a) Le recours aux assurances

Le risque de non-paiement peut être transféré aux compagnies d'assurances.

L'exportateur a donc la possibilité de couvrir son risque de non-paiement par la souscription d'assurance auprès des assureurs crédit, qui présentent des gains de police d'assurance-crédit, contre paiement d'une prime d'assurance.

b) Le recours aux sociétés d'affacturage

L'entreprise exportatrice peut transférer son risque de crédit à un organisme financier pour le court terme, la technique qui permet ce transfert est l'affacturage.

⁹ PASCO (Corine) : *Commerce international*, Ed. DUNOD, Paris, 2002, P.126.

Elle permet à l'exportateur d'alléger à la fois sa trésorerie et sa gestion des comptes clients. L'opération consiste à confier le recouvrement des factures à l'organisme financier, qui en garantit la bonne fin, tout en se chargeant de la gestion des comptes-clients.

c) Le recours aux banques

Les garanties mises en place dans le commerce international sont dans leur majorité, émises en faveur des acheteurs. Toutefois, les exportateurs peuvent parfois exiger de leurs acheteurs des garanties, afin de s'assurer de la couverture du paiement.

d) La garantie de paiement

C'est l'engagement pris par la banque garante (banque de l'importateur) à rembourser ou à garantir le paiement du montant du contrat dans le cas où l'acheteur serait défaillant à échéance. Son montant correspond à tout ou à une partie du montant du contrat. Cette garantie entre en vigueur à la date de son émission et reste valable jusqu'à la date prévue pour le paiement, augmentée d'un délai afin de pouvoir constater l'impayé par l'importateur.

e) La lettre de crédit « stand-by »

Les lettres de crédit stand-by sont nées de l'interdiction faite aux banques américaines de se porter garante, c'est une activité réservée uniquement aux compagnies d'assurance et aux sociétés de cautionnement. La lettre de crédit stand-by donne lieu à règlement à titre d'indemnité, dans l'éventualité de la défaillance du donneur d'ordre vis-à-vis du bénéficiaire.

En pratique, les lettres de de crédit stand-by peuvent servir¹⁰ :

- ➔ Soit de moyen d'indemnisation
- ➔ Soit de garantie du paiement d'un prix.

SECTION 3 : les garanties bancaire

Les garanties relatives aux marchés à l'étranger sont devenues un outil important du commerce international. Ce phénomène résulte du développement des exportations, mais aussi des exigences accrues des acheteurs. En effet, un certain nombre de garanties ont été mises en place afin de gérer les risques auxquels, l'exportateur ainsi que les banques et les

¹⁰ GARSUAULT (P) et PRIAMI (S): op.cit. p.161.

établissements de crédit sont exposés, et leurs permet de tenir leurs place sur la scène internationale.

Au cours de cette section, nous examinons les garanties mises en faveur des opérations du commerce extérieur.

3.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

3.1.1. Le cautionnement

"Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même".¹¹

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre.

3.1.2. La garantie

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires".

En effet, La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur. Ainsi, La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

Par ailleurs, La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de

¹¹ Article 644 du code civil algérien, 2007.

l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.

3.2. Les garanties en faveurs de l'importateur

Ses garanties permettent aux importateurs de s'assurer de bon déroulement de l'opération commerciale, on distingue quatre types :

3.2.1. La garantie de soumission (BID BOND)

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

Par cette garantie, l'importateur pourra être indemnisé d'un certain montant (entre 2 à 5% de la valeur estimée du contrat) dans le cas où l'adjudicataire retirerait son offre durant la période de l'examen des propositions¹².

3.2.2. La garantie de bonne exécution (Performance Bond)

Appelée aussi garantie de bonne fin ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. Elle est donnée lors de la signature du contrat et garantie à l'acheteur que la livraison ou le montage sera mené à terme dans des bonnes conditions. Le montant garanti varie de 5 à 10% de la valeur du contrat. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).¹³

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

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte.

¹² AMLOUKKAS (A) et GUEDDOUDJ (F), et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie*, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.66.

¹³ DUPHIL (F) et PAVEAU (J) : *Pratique du commerce international* », 21eme édition, FOUCHER, Vanves, 1998. p.476.

Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.

Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

3.2.4. La garantie de retenu de garantie

Appelée aussi «garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

3.3. Les garanties en faveur de l'exportateur

L'exportateur verse des sommes d'argent pour garantir la performance de sa vente, il peut à son tour exiger de son client des garanties à sa faveur pour se couvrir contre les risques qui peuvent l'affecter.

3.3.1. Lettre de crédit STAND-BAY

La lettre de crédit (STAND BY OF CREDIT) est une garantie émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur (importateur) donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur du vendeur (exportateur). Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est

défaillant .la lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet¹⁴.

3.3.2. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire s'est développé en raison du besoin de sécurité qu'éprouvent simultanément l'exportateur et l'importateur.

A cet effet, La technique du crédit documentaire s'est dégagée progressivement de la pratique bancaire en vue de satisfaire les besoins de sécurité qu'implique le commerce internationale. Le crédit documentaire est une garantie de paiement émise par une banque en faveur d'un exportateur .les termes de cette garantie sont définis par l'importateur et sont exprimés dans une « ouverture de crédit documentaire¹⁵ ».le principe de base du crédit documentaire est le troc : l'échange de documents contre un paiement¹⁶.

3.3.3. Les autres garanties

Nombreuses garanties peuvent entrer en vigueur pour assurer le financement du commerce international telles que les garanties directes, indirects et l'assurance-crédit.

3.3.3.1. Les garanties directes

Si la garantie est établie par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger, il s'agit d'une garantie directe.¹⁷

¹⁴ SIMON (Y) et LAUTIER (D) : *finance internationale*, 9^{ème} édition, ECONOMICA, paris, 2005, P.719.

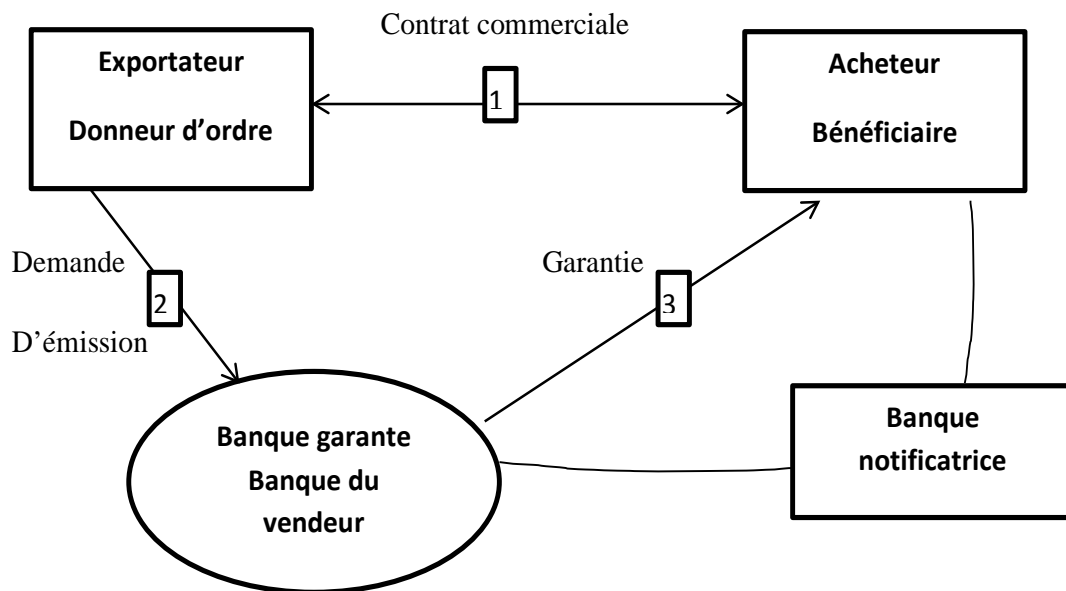
¹⁵ Les règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire.

¹⁶ SIMON (Y) et LAUTIER (D) :Ibid., P.713.

¹⁷ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *commerce internationale*, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010, P.181.

Figure N° 06 : Schéma d'une garantie directe

Ce schéma explique la mise en place d'une garantie directe



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H) : *commerce internationale*, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010, P.181.

3.3.3.2. Les garanties indirectes

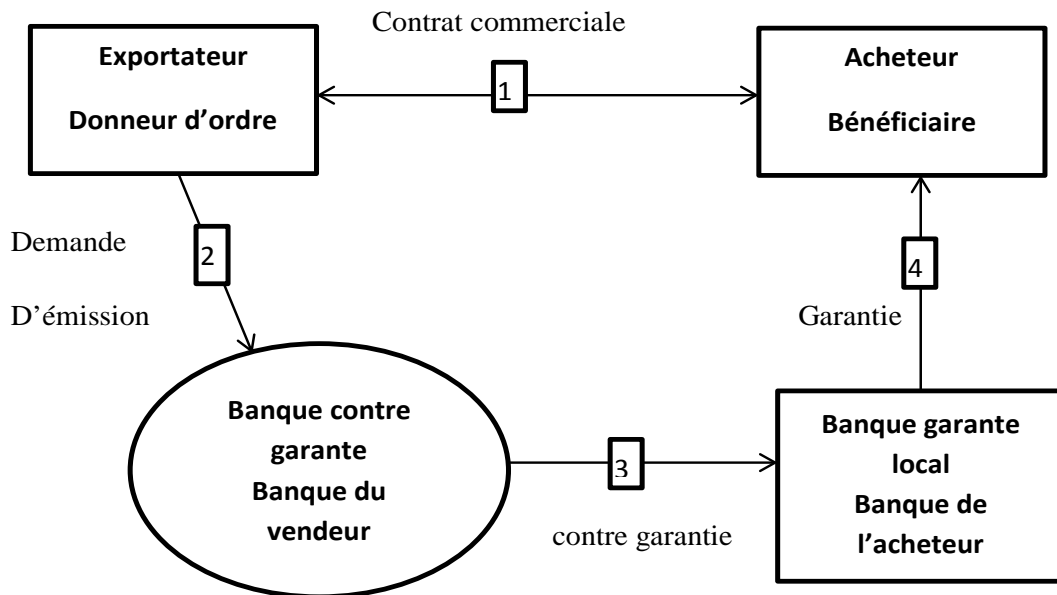
Si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garantie indirecte.

La garantie est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie.¹⁸

¹⁸ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *commerce internationale*, op.cit., P.181.

Figure N° 07 : Schéma d'une garantie indirect

Ce schéma explique la mise en place d'une garantie indirecte



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H) : commerce internationale, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010, P.181.

3.3.3.3. L'assurance-crédit

L'assurance-crédit permet de garantir les entreprises exportatrices contre le risque de non-paiement de l'acheteur étranger auquel elle a consentie un crédit.

Cette assurance s'applique aux risques d'interruption de marché pendant la période de la fabrication et elle permet l'indemnisation de l'assuré en cas de perte à la revente de produits spécifiques.

C'est une garantie importante du fait qu'elle permet de réduire non seulement les risques d'interruption du marché mais aussi le risque de crédit, le risque politique et de fabrication.

. SECTION 4 : la couverture du risque de change

Les entreprises sont confrontées au risque de change, car elles effectuent des opérations d'exportation et d'importation facturées dans des devises différentes de celles utilisées pour l'établissement de leurs bilans et de leurs comptes de résultat. Dans la mesure où les taux de change ne sont pas stables, ces fluctuations peuvent être à l'origine de gains ou de pertes très importants et l'entreprise doit alors se poser le problème de la gestion du risque de change.

4.1. Définition du risque de change

Le risque de change est le risque lié à la variation du cours d'une devise par rapport à une autre monnaie de référence. Une baisse des cours de change peut entraîner une perte de valeur d'avoir libellés en devises étrangères. De même, la hausse des taux de change peut entraîner une hausse de valeur en monnaie nationale pour des engagements libellés en devises étrangères.¹⁹

« Le taux de change se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre »²⁰.

4.1.1. La position de change

La notion de risque de change est fortement liée à la notion de position de change. Elle correspond à la différence entre les devises possédées (ou à recevoir) et les devises dues (ou à livrer).

Ainsi, si les dettes l'emportent sur les créances, on dit que la position est courte, à l'inverse on dira que la position est longue.

Les positions sont tenues devise par devise. Pour une même devise, on peut faire la distinction par type d'opération (au comptant, à terme) par échéance (court terme, long terme).

¹⁹ <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance/> consulté le 22/05/2013 à 07h12

²⁰ LEGRAND (G) et MARTINI (H):*Gestion des Opérations import-export*, op.cit., P.107.

4.2. La naissance du risque de change

La transaction internationale se caractérise généralement par les phases suivantes : l'offre d'un catalogue, la commande, la facturation, l'expédition et le paiement.

Durant ces différentes périodes, on ne peut parler du risque certain de change (risque économique de change) qu'une fois le contrat commercial est signé. C'est à dire que l'entreprise connaît la devise retenue, le montant du contrat et souvent les délais de paiement et de livraison.

4.2.1. Risque de change à l'exportation

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis libellé en devises étrangères, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition. Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue, elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année²¹.

4.2.2. Risque de change à l'importation

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouvrés ou des matières premières, libellés en devises, elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés rentrent dans la production de produits finis, destinés, par exemple, à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change import peut provoquer une augmentation du coût de revient et donc une perte de compétitivité à l'export²².

4.3. La couverture interne du risque de change

La gestion interne du risque de change a pour objet soit d'éliminer de façon préventive le risque de change, soit de permettre au niveau global la gestion du risque de change.

Plusieurs possibilités existent dans ce contexte²³.

²¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Gestion des Operations import-export*, op.cit., P108.

²² Ibid., p.108.

²³ FONTAINE (Patrice) : *marché des changes*, PEARSON EDUCATION, paris, 2009.P.133.

4.3.1. Le choix de la monnaie de facturation

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente internationale. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change.

4.3.1.1. La facturation en monnaie nationale

Pour éviter le risque de change, de nombreuses entreprises, notamment les PME, choisissent de ne facturer ou de n'accepter que des transactions en monnaie nationale. Cette situation fait peser le risque de change sur la partie étrangère.

4.3.1.2. La facturation en une monnaie étrangère

Dans ce cas, l'importateur préfère une facturation dans une devise faible, ayant une tendance à se déprécier par rapport à sa monnaie nationale. De son côté l'exportateur préfère une facturation dans une devise forte, ayant une tendance à s'apprécier par rapport à sa monnaie nationale²⁴.

4.3.2. La compensation des flux

Cette technique consiste à utiliser les mêmes devises à l'export et à l'import afin de réduire naturellement l'exposition au risque de change dans une devise. Ainsi une entreprise Contrainte d'acheter ses matières premières en Dollar proposera une facturation en Dollar à Ses clients à l'export. Elle diminue de cette façon le recours au marché des changes et réalise Des économies.

4.3.3. Le TERMAILLAGE (LEADING AND LAGGING)

Le termaillage consiste pour une entreprise à accélérer ou à retarder ses paiements en devises étrangères selon les prévisions et les évolutions de hausse ou de baisse des cours de change²⁵.

²⁴ GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : *Les opérations bancaires à l'international*, Ed. Banque- Editeur, Paris, 1999,p.

²⁵ PRISSERT (P), GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : *Les opérations bancaires avec l'étranger*, La revue banque éditeur, paris, 1995, p.117.

Le principe de cette technique consiste à ²⁶ :

- Accélérer le remboursement des dettes et le recouvrement des créances libellées en devise pouvant s'apprécier (dettes) ou se déprécier (créances) par rapport à la monnaie nationale, et retarder le remboursement des dettes et le recouvrement des créances libellées en devises pouvant se déprécier (dettes) ou s'apprécier (créances) par rapport à la monnaie nationale.

4.3.4. Le NETTING

Le netting est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de supprimer les transferts inter-sociétés par l'utilisation des techniques de Compensation. Cela implique la création d'un centre de netting qui organise le cycle de compensation, centralise l'information et calcule la compensation²⁷.

Par ailleurs, le netting a deux impacts importants. Il réduit d'une part l'exposition au risque de change de chacune des filiales .il diminue, d'autre part, le montant des flux financiers qui doivent être transférés entre deux entités du groupe multinational²⁸.

4.3.5. POOLING

Le pooling C'est la centralisation la plus large des opérations en devises des différentes entités du Groupe. Tous les flux de trésorerie en devises, qu'ils soient entre sociétés du groupe ou entre sociétés du groupe et sociétés externes au groupe, sont centralisés. Les excédents en devises de certaines filiales sont utilisés pour financer les besoins en devises d'autres Filiales. La gestion de trésorerie est totalement centralisée²⁹.

4.4. Les techniques faisant appel aux banques

Les techniques faisant appel aux banques ont pour objet d'assurer l'équilibre de la trésorerie de l'entreprise et permettent ainsi de faire face aux dépenses courantes de l'activité.

²⁶ DEBELS (V), DESMULIERS (G) et DUBUS (B) : *les risques financiers de l'entreprise*, édition ECONOMICA, paris 1992.P.205.

²⁷ FONTAINE (Patrice) : *marché des changes*, PEARSON EDUCATION, paris, 2009.P.134.

²⁸ SIMON (Y) et LAUTIER (D) :op.cit., P.887.

²⁹ FONTAINE (Patrice) : op.cit., P.136.

4.4.1. La couverture à terme

C'est une technique qui permet de se protéger contre les variations des cours de changes en fixant à l'avance le cours de vente ou d'achat d'une devise sur une opération ultérieure.

Pour l'importateur, s'il fixe le cours d'achat pour un règlement ultérieur, il sera garanti une hausse des cours des devises pourrait renchérir son coût d'achat.

Pour l'exportateur, s'il fixe le cours de vente de sa devise qu'il recevra ultérieurement, il est garanti contre une baisse des devises qui minorait le prix de sa vente³⁰.

4.4.2. Les avances en devises

Il s'agit d'un prêt en devises accordé par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche³¹.

En effet, Les avances en devises sont des techniques bancaires de financement des transactions en devises qui protègent les sociétés contre les variations futures du cours des devises à compter de la date de signature du contrat avec la banque.

Par ailleurs, Les avances en devises peuvent être faites au profit d'un importateur. Les devises sont alors affectées immédiatement et directement au règlement du fournisseur étranger. Cette avance est réalisée dans la devise dans laquelle l'importateur attend des décaissements³².

4.4.3. L'option de change

L'option de change est un contrat donnant à son acquéreur le droit (et non l'obligation) d'acheter ou de vendre un montant donné de devises à une date (ou pendant une période) déterminée et à un cours fixé par avance appelé prix d'exercice, moyennant le paiement d'une prime. Le droit d'acheter une quantité de devises contre une autre est un **call** (option d'achat). Le droit de vendre est un **put** (option de vente)³³.

³⁰ BORONARD (V) et MASSABI (F) : *Commerce international techniques et management des opérations*, 2eme édition, Bréal, Rosny, 1998, p.244.

³¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations import-export*, op.cit., p.215.

³² <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance/> consulté le 22/05/2013 à 09h04

³³ DESBRIERES (P) et POINCELOT (E) : *Gestion de trésorerie*, Ed. Management, Paris, 1999, P. 127.

4.4.4. SWAPS en devises

Il s'agit d'une opération par laquelle deux parties échangent leur endettement respectif de même montant et de même durée, en deux monnaies différentes.

Les swaps permet d'échanger immédiatement une monnaie contre une autre au cours comptant, avec la certitude de pouvoir refaire l'opération inverse à une date et un cours à terme définis au moment du premier échange.

Les swaps de change son très utiles pour gérer le risque de change à longue terme tout en se garantissant contre ce risque.

4.4.5. L'affacturage

L'affacturage est un service financier dont le fonctionnement est relativement simple. Contre le paiement d'un coût, l'exportateur vend à un factor (une banque ou un établissement financier spécialisé) l'intégralité des créances à l'exportation qu'il détient sur les acheteurs étrangers qui ont été agréés par le factor. En contrepartie, celui-ci procède au recouvrement des créances, prend en charge le risque de non-paiement et paie comptant des créances .celle-ci concernent des ventent dont les délais de règlement ne dépasse pas 180 jours³⁴.

4.4.6. L'assurance de change

L'entreprise peut se couvrir contre le risque de change via des assurances que proposent des organismes externes. Ces assurances ont pour objet de permettre aux entreprises exportatrices d'établir leurs prix de vente et de passer des contrats en devises sans encourir le risque de variation des cours de change.

Ces assurances sont multiples :

- ➔ Elles concernent aussi bien des opérations ponctuelles que des courants d'affaires régulier ;
- ➔ Elles peuvent couvrir les variations de change sur un courant d'affaire à l'import ou l'export pendant la période de facturation jusqu'au paiement ;

³⁴ SIMON (Y) et LAUTIER (D) :op.cit., P.754.

- ➔ Ces assurances comprennent parfois des clauses permettant de bénéficier de l'évolution favorable de la devise, le cours garanti pouvant être modifié pendant la période de facturation.

Pour la compagnie d'assurance algérienne « CAGEX » elle ne couvre pas encore le risque de change.

Conclusion

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

Dans le présent chapitre nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés et les méthodes de couvertures les plus couramment utilisées.

S'agissant de l'importateur il doit veiller à la conformité de la marchandise commandée par rapport aux stipulations convenues dans le contrat de vente. Les couvertures préventives peuvent être résumées par l'une des solutions suivantes :

- ➔ Demander des garanties bancaires à son fournisseur.
- ➔ Retenir, comme technique de paiement, le crédit documentaire en raison du degré de sécurité qu'il présente pour les deux parties au contrat.
- ➔ Exiger l'inspection de la marchandise avant son expédition (quantité et qualité)

Le vendeur, quant à lui, risque de subir des contretemps liés au paiement. On dit alors qu'il est confronté au risque de non-paiement auquel il doit faire face, soit :

- ➔ en le transférant aux sociétés d'assurances, d'affacturages...
- ➔ en se couvrant soi-même en optant pour un choix judicieux des instruments et des techniques de paiement.

Par ailleurs, la volatilité des cours de change oblige acheteurs et vendeurs à se préoccuper davantage de la couverture du risque de change grâce aux techniques internes ou externes précitées.

Pour le cas de l'Algérie, les opérateurs ne disposent pas de techniques de couverture aussi efficaces et font recours le plus souvent au choix de la monnaie de facturation et tentent d'agir sur les délais de paiement. Devant ces méthodes assez intuitives qui sont loin d'être satisfaisantes, l'instauration d'autres techniques plus modernes s'avère indispensable.

Introduction

Afin de mieux comprendre les techniques de financement des importations qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique au sein du Service Commerce Extérieur de l'agence BNA 356 qui a pour but de comparer, de manière plus au moins détaillée, le traitement pratique du crédit documentaire et remise documentaire.

A cet effet, nous examinerons d'abord le déroulement de deux opérations de financement des importations : la première est effectuée par crédit documentaire et la seconde par remise documentaire. Ensuite, nous essayerons de faire ressortir les points de divergence et de convergence entre ces deux techniques de financement.

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil

Notre stage s'est déroulée au niveau de l'agence BNA 356 de Bejaia. Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la BNA depuis sa création, la présentation ainsi que l'organisation de l'agence d'accueil et enfin la présentions du service de commerce extérieur.

1.1. Présentation de la Banque national d'Algérie BNA

La BNA (Banque Nationale d'Algérie) a été créée en 1966 sur ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966 et fut la première banque commerciale nationale. Elle était orientée au financement de l'agriculture jusqu'à la création d'une banque spécialisée dans ce domaine en l'occurrence la (BADR) en 1982.

A cet effet, la BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques. Au mois de juin 2009, le capital de la BNA a été augmenté. Il a été porté de 14 600 milliards de dinars à 41 600 milliards de dinars par l'émission de 27 000 nouvelles actions de 01 million de dinars chacune, souscrites et détenues par le Trésor Public.

A ce jour, le réseau de la BNA est composé de plus de 200 agences réparties sur 17 directions régionales d'exploitation (DRE). L'effectif est ainsi passé de 5.347 agents en 1998 à 5.720 en 2006.

1.2. Direction régionale d'exploitation DRE Bejaia 191

La DRE de Bejaia 191 est un organe régional de décision, de gestion, de contrôle, de coordination et d'animation. Il veille tant sur l'application des orientations que sur la rentabilité des sièges.

En effet, Chaque D.R.E a un pouvoir hiérarchique sur un nombre d'agences, celle de BEJAIA, sise dans la zone industrielle, boulevard Krim Blkacem Ihaddaden, a le

Pouvoir hiérarchique sur certaines agences qui sont organisées comme suite :

- ➔ Agence BEJAIA -356 : Cité Tobbal - BP 60 Ter - Bejaia Liberté - 06000 Bejaïa
- ➔ Agence BEJAIA -588 : 4 Place du 1er Novembre - BP 86 - 06000 Bejaïa Ville
- ➔ Agence IHADDADEN -587 : Bd Krim Belkacem - Ihaddaden – Béjaïa
- ➔ Agence JIJEL -671 : 1 Ave. Emir Abdelkader - BP 92 - 18000 Jijel
- ➔ Agence EL KSEUR -585 : Rue Abdelkader Mohamed - El Kseur - Bejaïa
- ➔ Agence TAZMALT -586 : Cité des 602 Logts - n°15 - Tazmalt -Bejaïa
- ➔ Agence AOKAS -589 : Route de la Gendarmerie - BP 05 - 06130 Aokas –Bejaïa

1.3. L'organisme d'accueil BNA 356 Bejaia

L'agence **BNA 356** est une structure d'exploitation chargée d'assurer la politique commerciale de la banque, elle est responsable du choix des priorités de la clientèle et de la mise en œuvre des moyens nécessaires pour atteindre des objectifs et satisfaire la clientèle, quel que soit sa nature et son secteur d'activité .

Par ailleurs, la BNA 356 exerce toutes les activités d'une banque de dépôts : elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et des entreprises, elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut notamment :

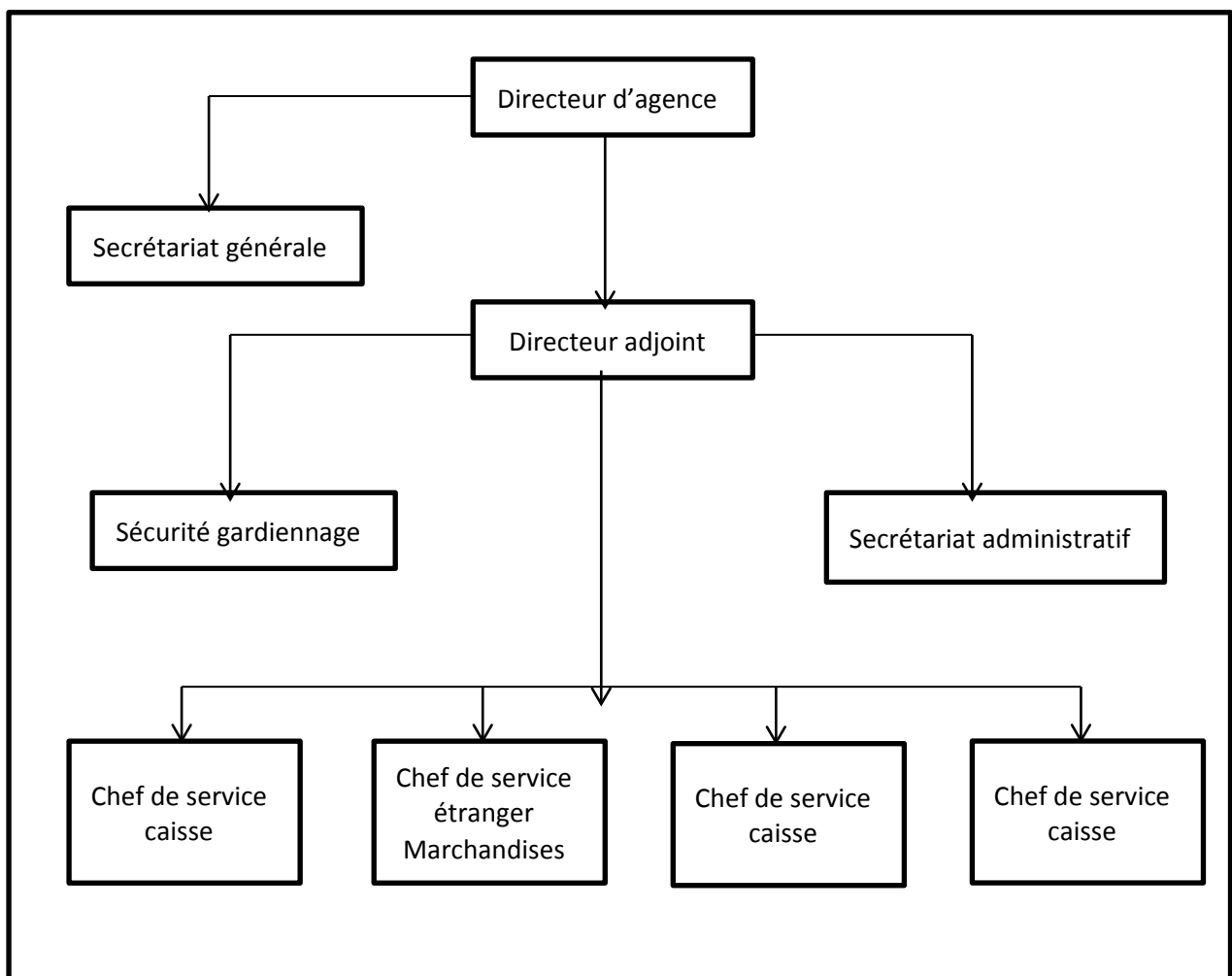
- ➔ Recevoir des dépôts de fonds.

- ➔ Effectuer et recevoir tout paiement en espèce, par chèque, virements, domiciliation, lettre de crédits et autres activités de banques.
- ➔ Souscrire, escompter, prendre en pension ou acheter tout effet de commerce
- ➔ Financement des opérations du commerce extérieur.
- ➔ Traiter toutes les opérations de change, au comptant ou à terme, contracter tous emprunts, prêts.

1.3.1. Organisation de l'agence BNA 356

L'agence 356 de Bejaia s'est dotée d'une organisation représentée d'une manière sommaire par l'organigramme ci-dessous :

Figure N ° 08: organisation de l'agence 356 Bejaia



Source : Agence BNA 356.

1.3.2. Le rôle de service étranger

A la différence des autres services de l'agence bancaire, le service étranger est chargé des opérations liant les agents nationaux à leurs correspondants étranger. A ce titre, le service étranger assure les opérations suivantes :

- ➔ Assurer l'exécution des transferts ordonnés en faveur de la clientèle.
- ➔ Recevoir les rapatriements provenant de l'étranger en faveur de sa clientèle.
- ➔ Domicilier et apurer toutes les opérations d'import-export.
- ➔ Traiter les opérations de crédits et de remise documentaire sollicitées par la clientèle.
- ➔ Intervenir dans le processus d'accord préalable de transfert des contrats et assurer leur immatriculation, leur suivi.
- ➔ Tenir des états statistiques à destination de la hiérarchie.

Cependant, l'accomplissement de ces tâches doit se faire en conciliation entre trois contraintes majeures :

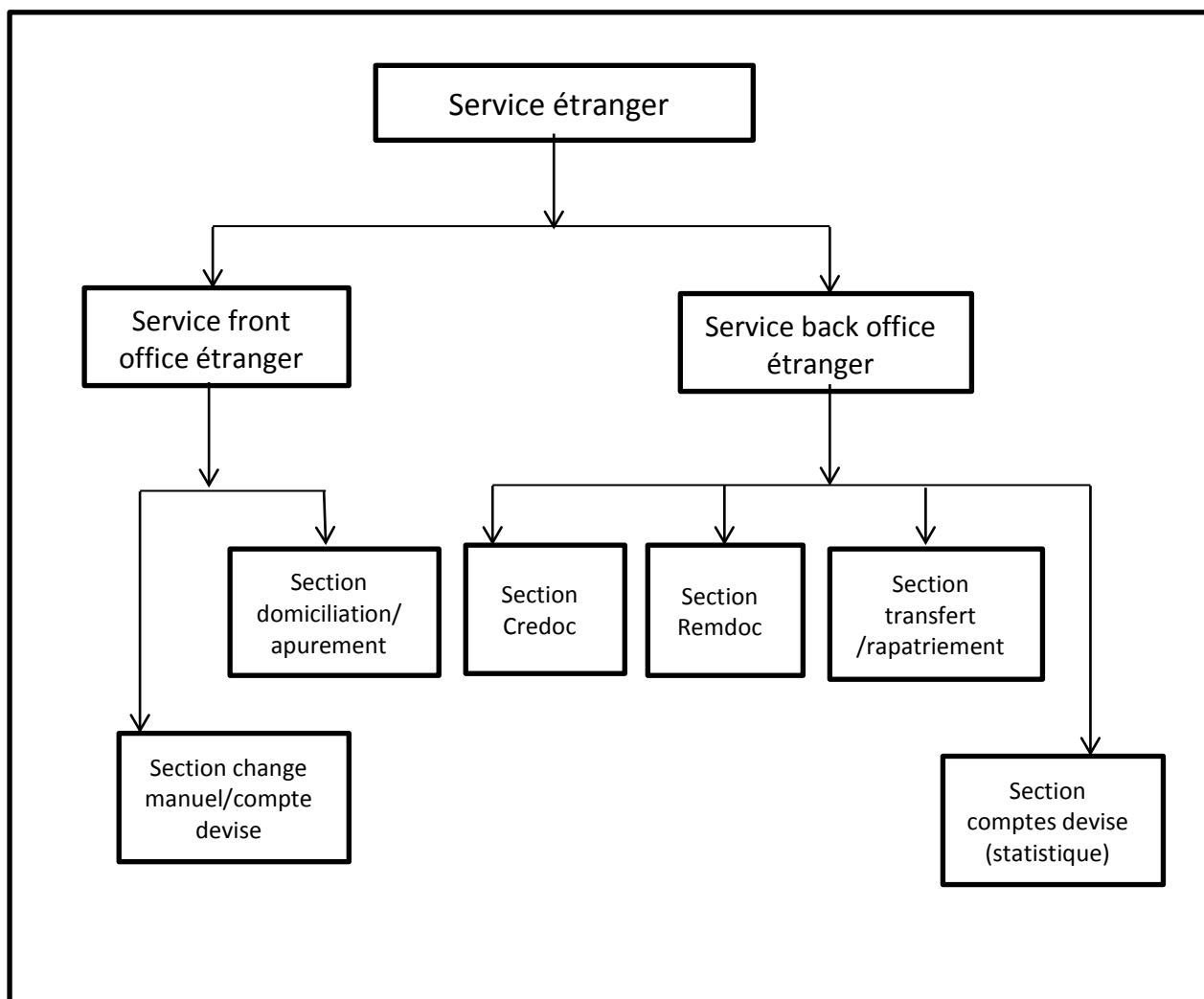
- ➔ La réglementation en vigueur constitue de la réglementation algérienne et de la législation internationale (conventions, règles et usance uniformes...etc.).
- ➔ La gestion propre de la banque qui fixe des objectifs à atteindre.
- ➔ La satisfaction de la clientèle.

1.3.3. Organisation de service étranger

La structure et organisation du service des relations extérieur différent d'une agence à une autre selon le volume des transactions et l'intensité de la clientèle.

Dans l'agence BNA 356, le service étranger est organisé comme le montre l'organigramme ci-après :

Figure N ° 09: Organisation de service étranger



Source : BNA 356

1.3.3.1. Service front office étranger (S.F.O.E)

Il a pour charge de recevoir la clientèle, la renseigner et prend ses ordres en matières d'exécution des opérations de domiciliation de change manuel, de versement, de retrait et de

virements sur les comptes devises. SFOE est subdivisé en deux sections qui sont :

a) **Section domiciliation apurement** : elle a pour tâche :

- ➔ La domiciliation préalable des opérations d'importation et d'exportation des biens et services réalisée par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger.
- ➔ L'apurement des dossiers de domiciliation et la transmission des comptes rendus à la banque d'Algérie.
- ➔ L'élaboration des statistiques destinées à la hiérarchie.

b) **Section change manuel et comptes devises SCM/CD** : elle pour tâche de :

- ➔ Exécuter les opérations d'achats et de vente d'instruments de paiement en devises.
- ➔ Gérer et suivre les comptes « situation de change » et « contre-valeur situation de change ».
- ➔ Exécuter les opérations de retrait, de versement et de virement effectuées par les titulaires de comptes devises.

1.3.3.2. Service back –office étranger (S.B.O.E)

Elle a pour charge de prendre les ordres de la clientèle en matière d'opération de remise documentaire de crédit documentaire de transfert et de rapatriement et de gestion des financements extérieurs. (S.B.O.E) est subdivisé en quatre sections qui sont :

a) **Section crédit documentaires** : est chargée notamment de :

- ➔ Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouverture, ou de modification des crédos.
- ➔ Transmettre les dossiers d'ouverture de Credoc à la hiérarchie (D.O.E).
- ➔ Contrôler les documents de réalisation des Credoc reçus des correspondants et aviser l'ordonnateur de leur arrivée.
- ➔ Traiter les ordres de transferts entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

b) **Section remise documentaire** : chargée notamment de :

- ➔ L'ouverture des remises documentaires à l'import et l'export
- ➔ La vérification des remises reçues des correspondants étrangers
- ➔ Transmission des remises aux clients contre règlement ou acceptation

c) **Section transfert /rapatriement** : Les tâches de cette section se résument à

- ➔ Gestion des rapatriements en faveur de la clientèle.
- ➔ Gestion des comptes spéciaux.

d) **Section de compte devise** : Les tâches de cette section se résument :

- ➔ Gestion des comptes devises
- ➔ Gestion des opérations de change

A l'instar des autres services qui composent une agence bancaire, un modèle d'organisation appliqué au service étranger ne saurait être efficace, s'il ne répond pas aux besoins de l'activité qu'il permet de réaliser.

SECTION 2 : le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import

Afin d'éclairer la différence entre le traitement et la réalisation du crédit documentaire et de la remise documentaire, nous allons présenter et illustrer par un cas pratique le déroulement d'une opération de crédit documentaire à travers laquelle nous mettrons en évidence la complexité de cette opération ainsi que les coûts qu'elle engendre.

Il s'agira en particulier de montré comment se réalise un contrat commercial entre un importateur et un exportateur, l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire et d'un dossier de crédit documentaire et l'apurement de dossier de domiciliation.

2.1. Présentation du contrat

Il s'agit d'une entreprise résidente dans la ville de Bejaïa (**SARL SA**) spécialisée dans l'industrie boulonnaire. Elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise (**FIL MACHINE QUALITE SAE 1006, DIAMETRE 5,5 MM ,2000 MT MAXIMUM**) à un fournisseur allemand (**PRIMEX STEEL TRADING GMBH**).

Le contrat est signé le **14/02/2013** entre les deux parties, il stipule que :

- ➔ La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : **21/03/2013** date d'échéance d'embarquement.
- ➔ Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : **1 427 528,76 USD**.
- ➔ La marchandise doit être expédiée au : **port de Bejaïa**.

- ➔ Les conditions de règlement : **paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue.**
- ➔ Incoterms : **CFR**

2.2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BNA, agence 356.

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 :

- ➔ Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe 1).
- ➔ Une facture pro-forma (annexe 2).
- ➔ Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinés à la production et les services) (annexe 3).
- ➔ La carte NIF (numéro d'identification fiscale exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce.
- ➔ Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

En cas d'importation des biens destinés à la revente en état, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe de 10 000,00 da. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signer un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en l'état. ¹

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

2.2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation

La demande est acceptée, alors l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique.

¹ NB: Dans la demande d'ouverture de dossier de domiciliation, le client dégage la BNA le 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.

Le cachet de domiciliation est composé de :

N° du guichet de domiciliation	Année/trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
060101	2013/1	10	00019	USD

Source : BNA 356

2.2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.D.I (annexe 4), qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

- ➔ Nom de la banque domiciliataire
- ➔ Numéro guichet intermédiaire
- ➔ Nom 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.

2.2.3. La constitution de la commission de domiciliation

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

Tableau N° 03 : La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	1 500,00 da
Taxe 17%	225,00 da
Total commission domiciliation (TTC)	1 725,00 da

Source : réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA

En fin, Le compte client sera débité de 1725,00 da lors de sa domiciliation auprès de la BNA.

L'agent (le banquier) remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée.

2.3. L'ouverture du crédit documentaire import

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BNA 356 sur demande de son client (SARL SA). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur (PRIMEX STEEL TRADING GMBH), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture consiste :

2.3.1. Pour l'importateur

L'importateur (SARL SA) afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur (PRIMEX STEEL TRADING GMBH), a présenté à la banque BNA les documents suivants :

- ➔ Une facture pro-forma domiciliée (annexe 2).
- ➔ La carte NIF (numéro d'identification fiscal).
- ➔ Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import (annexe 5), Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :

1. Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : **SARL SA**
2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice : **BNA 356**
3. Mode de règlement : **Credoc irrévocable et confirmé payable à vue.**
4. La validité de Credoc : **05/04/2013**
5. Montant de l'opération en lettre et en chiffre : **1 428 000,00 USD, un million quatre cent vingt-huit mille dollars (USD).**
6. Le nom de bénéficiaire : **PRIMEX STEEL TRADING GMBH.**
7. Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : **BHF BANK, FRANKFURT.**
8. Incoterms : **CFR**
9. Les documents exigés de fournisseur sont :
 - ✓ Facture commercial en 04 exemplaires.
 - ✓ Jeu complet de connaissance « clean on board » établi à l'ordre de la BNA (annexe 6).
 - ✓ Photocopie certificat de conformité
 - ✓ Photocopie Certificat d'origine

- ✓ Photocopie Certificat de non radio activité
- ✓ Photocopie Certificat de quantité
- ✓ Photocopie EUR 1
- ✓ Photocopie liste de colisage.
- ✓ Photocopie note de poids
- ✓ Une attestation du bénéficiaire certifiant avoir remis un pli cartable a la SARL SA (originaux documents requis).

10. Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire

11. La nature de marchandise : **FIL MACHINE QUALITE SAE 1006, DIAMETRE 5,5 MM ,2000 MT MAXIMUM**

12. La date d'embarquent : **le 15/03/2013.**

13. Le transbordement : **interdit.**

14. Le port d'arrivé : **port Bejaia.**

15. Achat devise : **le risque de change est supporté par l'importateur.**²

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client a demandé à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tels que (la facture d'origine, le connaissement, le certificat d'origine...) et permettant le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Le pli cartable est remis par le capitaine de bord au client.³

2.3.2. Pour le banquier

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

- ➔ Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifie aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge.
- ➔ Vérifier que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération.

Après ces vérifications le crédit est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture de crédit documentaire en procédant comme suit :

² NB : Le formulaire est rempli en six exemplaire, les trois premiers sont destinés à la direction des opérations documentaire (DOD), le 4ème et 5ème à la banque et le 6ème est remis au client.

³ NB : L'accord de pli cartable reste à l'appréciation de la banque.

- ➔ L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique.
- ➔ L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire.
- ➔ Mettre le cachet « engagement » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture.

2.3.2.1. La Procédure de comptabilisation

Pour constater le blocage de la provision margé (PERG) à 100 % du montant qui est de 1 427 528,76 USD. Contre-valeur en dinars au cours de (78,5875) USD/DA soit

112 185 916,43 da.

Débit : compte courant client $112\ 185\ 916,43 \times 100\ \% = 112\ 185\ 916,43$ da

Crédit : PREG (provision reçue en garantie) = 112 185 916,43 da.

L'imprimé « OD7 » est prévu pour la passation des écritures des frais d'ouverture et toutes les commissions et taxes (annexe 7).⁴

Le compte client (SARL SA) sera débité comme suit :

Les commissions d'engagement représentent 6,25 pour mille de la somme de provision reçue en garantie.

Compte courant client $(112\ 185\ 916,43\ da \times (6,25/1000)) = 694\ 101,71$ da.

Donc la commission d'engagement est de 694 101,71 da.

⁴ NB : Le client dégage la BNA le 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.

Tableau N° 04 : Comptabilisation des commissions

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	3 000,00 da
Les commissions d'engagement	694 101,71 da
Frais SWIFT (fixe)	2 000,00 da
Total Hors Taxe	699 101,71 da
Taxes (17%)	118 747,29 da
Total des commissions (TTC)	817 949, 00 da

Source : réalisé à partir des données de la BNA

En fin, La banque a débité le compte client de la somme 112 185 916,43 da en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 817 949, 00 da.

La valeur débitée total est de 113 003 865,43 da.

2.3.2.2. Emission du crédit documentaire

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) (annexe 10) pour notifier à la banque confirmatrice (BHF BANK) l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (PRIMEX STEEL TRADING GMBH).

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

- ➔ Le banquier établi un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD. Ce bordereau est constitué des trois feuillets, ainsi que les exemplaires des factures domiciliées et une lettre d'accompagnement de l'agence.
- ➔ Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DOD valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

2.3.2.3. La réalisation du Credoc

L'exportateur est notifié de l'ouverture de CREDOC à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise (FIL MACHINE). Lorsque la marchandise est parvenue au port de Bejaia, le client à récupérer le pli cartable qui lui été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement (à son nom) afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire banque à la BNA cité TOBAL.

Entre temps, le fournisseur remet les documents à sa banque ceux stipulés dans la demande d'ouverture du CREDOC. La banque (notificatrice) les transmet à la DOD qui les vérifie s'ils sont conformes aux termes et conditions du crédit puis elle les transmet à son tour à la banque BNA par un bordereau d'envoi pour qu'elle procède au règlement.⁵

Les documents étaient conformes, la banque BNA s'est engagée à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de La DMFE (direction des mouvements financiers extérieurs), qui envoi à son tours à la banque BNA une copier SWIFT envoyée au correspondant et une « formule 4 » qui est avis de débit (annexe 8).⁶

2.4. L'apurement du dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent égaliser les flux physiques). Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier à vérifier les documents suivants

- ➔ La facture définitive ;
- ➔ Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée (annexe 9)
- ➔ La « formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué.

⁵ NB : Dans le cas où l'opération réalise sans pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

⁶ NB : Dès que les documents arrivent à la banque .cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur) une levée de réserve signée qu'il lui permettra d'effectuer le règlement.

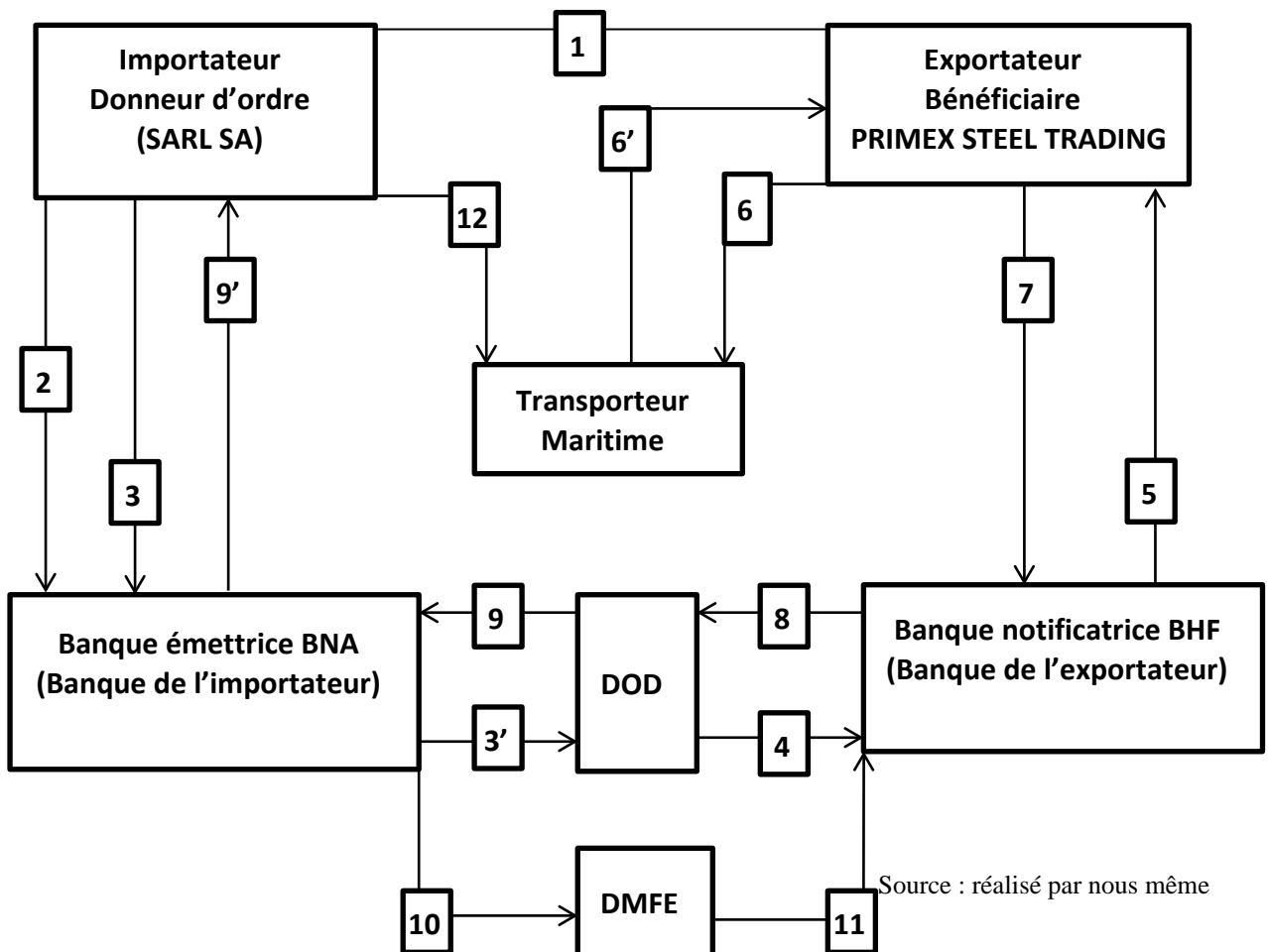
Le banquier a apuré le dossier après vérification et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale.

En somme, dans une opération de CREDOC, lorsque les documents sont conforme, la DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoi un avis de débit à la banque émettrice afin que cette dernière crédite son compte. Ce qui assure la traçabilité de l'opération et la conclusion du contrat jusqu'au règlement.

2.5. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (SARL SA) et l'exportateur (PRIMEX STEEL TRADING).

Figure N° 10 : Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire



2.5.1. Explication du schéma

1. L'importateur (SARL SA) et le vendeur (PST) concluent un contrat d'achat d'une marchandise (FIL MACHINE QUALITE SAE 1006) d'une valeur de **1 427 528,76 USD**, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
2. L'importateur (SARL SA) se domicilié auprès de la banque BNA 356.
3. l'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque BNA (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (PST) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
- 3'. La banque émettrice (BNA) donne l'ordre à la DOD d'ouvrir le crédit documentaire en faveur du vendeur (PST).
4. La DOD rédige un avis d'ouverture selon un message SWIFT MT 700 dont sont mentionné (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque notificatrice, montant, durée de validité, la nature de marchandise, les documents requis) et le transmet à la Banque notificatrice BHF (Banque d'exportateur).
5. La banque notificatrice BHF informe son client (PST) de l'émission du crédit documentaire en sa faveur.
6. Le vendeur (PST) expédie la marchandise selon l'incoterm CFR
- 6'. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur (PST) le connaissement.
7. Le vendeur (PST) transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice BHF.
8. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice BHF vérifie leur conformité Si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque BHF les transmet à la DOD.
9. La DOD vérifie à son tour les documents reçus, et les transmet à la banque émettrice (BNA).
- 9'. La banque émettrice (BNA) reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle les remet à l'importateur (SARL SA).
10. La BNA donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur (PST).

11. DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque BHF.

12. L'importateur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

Section 3 : Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import

Après la description du déroulement d'une opération du 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.

3.1. Présentation du contrat commercial

Notre cas d'étude concerne la même entreprise citée dans le cas du Credoc. Pour rappel, elle est spécialisée dans l'industrie boulonnerie. Elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise (**2500 MT fil machine**). Cet achat est effectué auprès du même fournisseur à savoir l'allemand PRIMEX STEEL TRADING. Le contrat a été signé entre les deux parties le **24/12/2012**. Il stipule que :

- ➔ Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : **497 580,44 euro**
- ➔ Le nom et l'adresse de la banque émettrice : **BNA 356**
- ➔ Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : **BHF BANK**
- ➔ La marchandise doit être expédiée : **au port de Bejaia.**
- ➔ Modalité de paiement avec une : **remise documentaire par acceptation d'une traite à 59 jours d'échéance.**
- ➔ Incoterms : **CFR**
- ➔ Payer d'origine : **Allemagne**
- ➔ Port d'expédition : **port d'Athènes**
- ➔ La marchandise doit être expédiée : **au port de Bejaia.**

3.2. L'ouverture du dossier de domiciliation

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

- ➔ Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation (annexe 11)
- ➔ Une facture pro-forma
- ➔ Un engagement d'importation signé par l'importateur
- ➔ La carte NIF (numéro d'identification fiscal)

Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.⁷

3.2.1. Attribution d'un numéro de domiciliation

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

Le cachet de domiciliation est composé de :

N° du guichet de domiciliation	Année/trimestriel	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
060101	2013/1	10	00001	EURO

Source : BNA 356

3.2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent a classé les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle (model-FDI) conservée au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle.

3.2.3. Constitution de la commission de domiciliation

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

⁷ NB : Contrairement au Credoc, le banquier n'est pas obligé de vérifier le solde du compte de l'importateur dans le cas d'une remise documentaire. Le chef de l'agence à son tour à vérifier soigneusement toutes les informations et il a donné son accord.

Tableau N° 05 : Constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	1 500,00 da
Taxe 17%	225,00 da
Total commission domiciliation (TTC)	1 725,00 da

Source : données de la BNA

En fin, Le compte client sera débité de 1 725,00 da, lors de sa domiciliation auprès de la BNA.

3.3. Le déroulement d'une remise documentaire

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

3.3.1. La constitution du dossier d'une remise documentaire

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

3.3.1.1. Pour le client

- ➔ Afin que le client réalise l'opération d'importation avec une remise documentaire, il faut que la commande de la marchandise qu'il a importée corresponde à son domaine d'activité.
- ➔ Un engagement de non revente en état de la marchandise.⁸

3.3.1.1. Pour le banquier

- ➔ De vérifier soigneusement que la marchandise importée rentre dans la production de cette entreprise.
- ➔ Etablir une chemise remise documentaire « ET12 » sur laquelle sera reportée l'essentiel de l'opération.

⁸ NB : Ce client qui est spécialisé dans l'industrie de boulonnerie ne peut utiliser la remise documentaire pour importer des matières premières qui n'ont pas une relation avec son activité. Cette condition est applicable aussi dans le cas de Credoc.

3.3.1.2. Les documents exigés par le client

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

- ➔ Une traite (lettre de change)
- ➔ Jeu complet de connaissance (annexe 12)
- ➔ Facture commerciale (annexe 13)
- ➔ Note de poids.
- ➔ Liste de colisage
- ➔ Certificat d'origine

3.3.3. La réalisation d'une remise documentaire

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat. Entre temps, il a envoyé les documents exigés par un courrier DHL à la BNA.

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

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

Après possession des documents, l'importateur (SARL SA) a dédouané la marchandise.⁹

A l'échéance, l'importateur a donné un ordre de paiement à sa banque. Le banquier a donc procédé au règlement et la comptabilisation de la commission de transfert.

⁹ NB : Le courrier (DHL) est utilisé au lieu du canal bancaire pour que l'importateur prenne possession des documents le plus vite possible.

Tableau N° 06 : la comptabilisation de la commission de transfert

Désignation	Montant
Commission de transfert (2.5/1000)	129 296,15 da
Frais de SWIFT (fixe)	250,00 da
Commission acceptation (fixe)	1 000,00 da
Taxes	22 192,8455 da
Total commissions	= 152 738,9955da

Source : réalisé par nous même à partir des données de la BNA.

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 497 580,44 euro contre une valeur en dinars au cours de 103,9399 DA/euro, soit 51 718 461, 1755 DA.

La banque a débité le compte client de la somme 51 718 461, 1755 da en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 152 738,9955 da.

La valeur débitée total est de 51 871 200,17 da.¹⁰

3.4. L'apurement du dossier de domiciliation

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

- ➔ la facture définitive
- ➔ le document douanier (D10)
- ➔ la « formule 4 ».

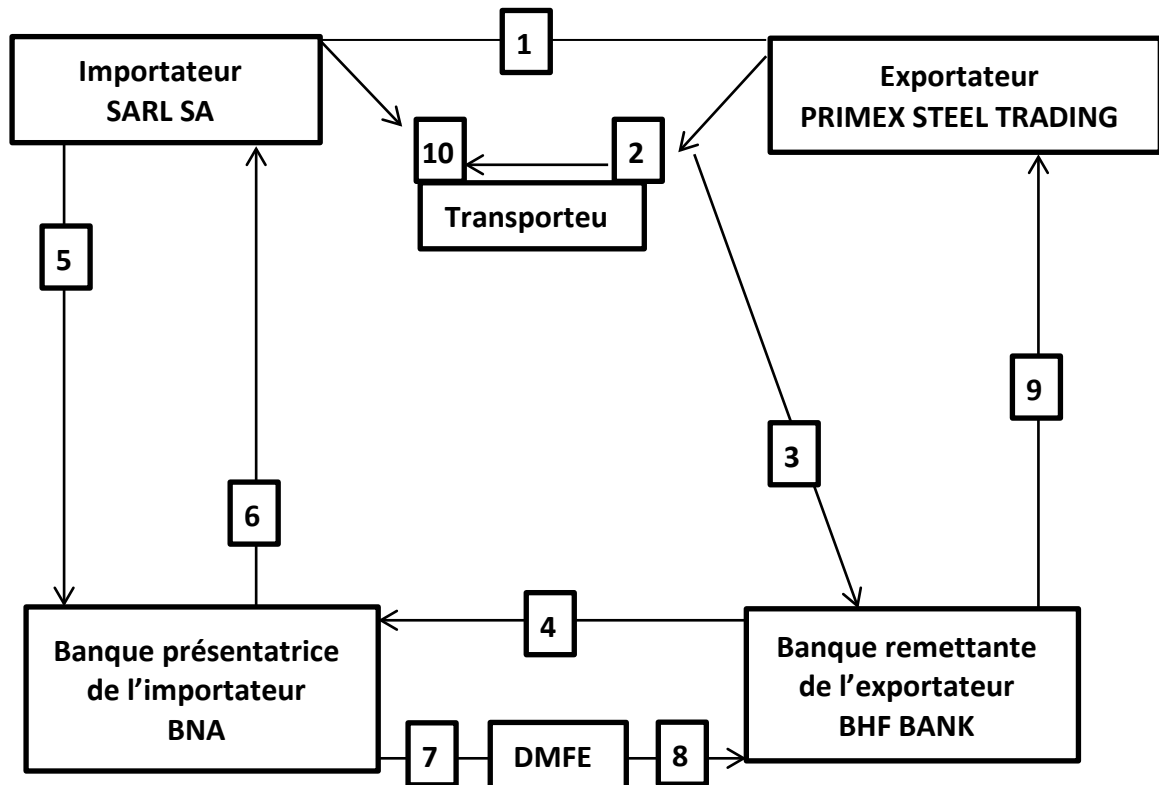
Le banquier après vérification de la conformité de ces documents il a apuré le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque d'Algérie.

¹⁰ NB : Si à l'échéance le client ne paye pas le fournisseur, la banque présentatrice doit envoyer un avis de souffrance à l'exportateur ou il sera mentionné les motifs de non-paiement.

2.5. Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'une remise documentaire import entre l'importateur (SARL SA) et l'exportateur PRIMEX STEEL TRADING.

Figure N° 11 : Schéma récapitulatif du déroulement de la remise documentaire



Source : réalisé par nous même

2.5.1. Explication du Schéma

1. L'exportateur (**PRIMEX STEEL TRADING**) et l'importateur (**SARL SA**) concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise (**2500 MT fil machine**) d'une valeur de **497 580,44 euro**, dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement.
2. L'exportateur (**PST**) expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (**SARL SA**) et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque

présentatrice (**BNA 356**). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;

3. les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur (**BHF BANK**).
4. la banque remettante (**BHF BANK**) transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice (**BNA**).
5. L'importateur (**SARL SA**) se domicilié auprès de la banque **BNA**.
6. la banque présentatrice (**BNA**) remet les documents à l'importateur (**SARL SA**), contre paiement ou acceptation.
7. La banque présentatrice (BNA 356) donne l'ordre à la DMFE de payé l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque BHF BANK.
8. La DMFE procède au règlement de la banque BHF BANK.
9. la banque remettante (BHF BANK) informe l'exportateur (PST) que le paiement a été effectuer en sa faveur.
10. L'importateur (SARL SA) Présente les documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.

Section 4 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire

Les deux cas d'étude de CREDOC et REMDOC que nous nous avons traitée dans les sections précédentes, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

4.1.Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC

Afin de comparer le déroulement entre le CREDOC et la REMDOC nous avons jugé utile de choisir 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.

Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans le tableau suivant :

Tableau N° 07 : comparaison entre le CREDOC et la REMDOC

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	Observation
I. L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire	1. attribution d'un numéro de domiciliation. 2. l'ouverture d'une fiche de contrôle 3. la constitution de la commission de domiciliation 4. l'apurement de dossier de domiciliation.	Les mêmes étapes	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.
II. La procédure de déroulement de l'opération	1. l'ouverture du Credoc 2. l'émission du Credoc 3. La réalisation du Credoc	1. constitution de dossier de remdoc 2. réalisation de remdoc	Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remise : le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement. 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 encours toujours le risque de non-paiement.
III. Les documents exigés : 1. pour la domiciliation	1.1. facture pro-forma 1.2. demande d'ouverture du dossier de domiciliation 1.3. engagement d'importation 1.4. carte NIF	1.1. Idem 1.2. Idem 1.3. Idem 1.4. Idem	Dans l'étape de domiciliation les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de paiements.

<p>2. pour l'ouverture du Credoc</p>	<p>2.1. une facture pro forma Domiciliée. 2.2. la carte NIF 2.3. la demande d'ouverture de Credoc 2.4. blocage de PREG 100% (dans notre cas)</p>	<p>néant</p>	<p>Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.</p>
<p>3. Les documents Exigés du fournisseur</p>	<p>3.1. Facture commerciale 3.2. certificat d'origine 3.3. certificat de conformité 3.4. connaissance 3.5. autres documents</p>	<p>3.1. Idem 3.2. idem 3.3. idem 3.4. idem 3.5. idem</p>	<p>Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence :</p> <p>Dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur).</p> <p>Dans une remdoc le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encoure aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.</p>
<p>Les commissions</p>	<p>1. Commission de domiciliation 1500 DA (fixe). 2. commission d'ouverture 3000 DA (fixe) 3. commission d'engagement 6,25% « pour mille »le Credoc est provisionné à 100%. 4. commission de règlement 1,5% pour mille ». 5 .frais SWIFT 2000,00 da</p>	<p>1. commission de domiciliation 1500 DA (fixe). 2. commission de transfert 2,5% « pour mille). 4. frais SWIFT 250,00da</p>	<p>Le Credoc coûte plus cher que la remise, car cela est dû à la panoplie de commissions du CREDOC.</p>

Source : réalisé par nous-mêmes d'après l'étude des deux cas.

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

Le CREDOC est la remise documentaire ont des points de similitudes aux niveaux des étapes de domiciliation bancaire, ainsi qu'au niveau des documents qu'exige l'importateur de son fournisseur. En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure du Credoc par rapport à la remise, les documents exigés pour l'ouverture d'un CREDOC qui n'existe pas dans la remise documentaire. En plus, la nature et le montant des commissions sont plus élevés dans le CREDOC.

4.2.Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire

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

A cet effet, le prix de la marchandise que nous avons choisi est le même dans les deux cas, afin que nous puissions déduire la différence des coûts de commissions pratiquées par la banque BNA entre ces deux modes de financement.

Soit le prix de la marchandise est de : 1 000 000,00 Euro, le cours de change est fixé
À 105,00 Euro/Da.

Donc, la valeur de la marchandise en dinars est de $1\,000\,000,00 * 105,00 =$
105 000 000,00 Da.

Dans le but de comparer les commissions pratiquées par la banque BNA, nous résumons les coûts différents dans le tableau suivant :

Tableau N° 08 : comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC

	Remise Documentaire	Crédit Documentaire
Montant	105 000 000,00 da	105 000 000,00 da
Commission de domiciliation (fixe)	1 500,00 da	1 500,00 da
Commission d'ouverture (fixe)	/	3 000,00 da
Commission d'engagement (fixe / 6.25%)	/	$(105\ 000\ 000 * 6.25\%) = 656\ 250\ da$
Commission de règlement (fixe/ 1.5%)	/	$(105\ 000\ 000,00 * 1.5\%) = 157\ 500,00\ da$
Commissions de transfert (2.5%)	$(105\ 000\ 000,00 * 2.5\%) = 262\ 500,00\ da$	/
Frais SWIFT (fixe)	250,00 da	2 000,00 da
Commission d'acceptation (fixe)	1 000,00 da	/
Total commissions Hors Taxe	265 250,00 da	820 250,00 da
Taxe 17 %	45 092,50 da	139 442,5 da
Total	310 342,50 da	959 692,5 da

Source : simulation par nous même

A partir des résultats finaux de ce tableau, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 959 692,5 da, alors que le coût total des commissions de la remise documentaire est de 310 342,50 da. Ce qui fait que le crédit documentaire est trois fois plus cher que la remise documentaire. Cela s'explique par la panoplie de commissions que la banque BNA pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que REMDOC ne supporte pas autant de commissions, bien que le prix de la marchandise est le même dans les deux cas.

4.3.Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc et Credoc

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

Tableau N° 09 : Comparaison des différents intervenants et composants

Intervenants et composants	Remise documentaire	crédit documentaire
Exportateur (PST)	Donneur d'ordre	Bénéficiaire
Importateur (SARL SA)	Bénéficiaire de la remise	Donneur d'ordre
Banque de l'exportateur (BHF BANK)	Banque remettante	Banque notificatrice ou confirmante
Banque de l'importateur (BNA)	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 notificatrice (confirmante) : engagement irrévocable de paiement
Valeur des documents	documents 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 change (SARL SA)	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
Couverture du risque de non-paiement (PST)	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé

Source : réalisé par nos même d'après les données de la BNA

A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que :

- L'exportateur (PST) est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le CREDOC. alors que l'importateur (SARL SA) est un bénéficiaire dans la remise documentaire et donneur d'ordre dans le CREDOC.

- ➔ Pour le CREDOC, la banque de l'exportateur (BHF BANK) est la banque notificatrice, et la banque de l'importateur (BNA) est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur (BHF BANK) est la banque remettante, et la banque de l'importateur (BNA) est la banque présentatrice.
- ➔ Le rôle du banquier dans la remise documentaire se limite à transmettre les documents mais ne donne pas d'engagement de paiement. Tandis que dans le CREDOC la banque s'engage à payer.
- ➔ La valeur des documents reste à l'appréciation de l'importateur dans la REMDOC, alors que dans le CREDOC la banque contrôle la conformité des documents aux conditions et aux termes du crédit.
- ➔ Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas.
- ➔ La Couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur (PST) dans le cas de REMDOC, En revanche une Protection bonne à excellente dans le CREDOC.

4.4. Synthèse des résultats comparatifs

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

Tableau N° 10 : 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
REMDOC	moins sûr	Légère	Faible	Bonne

Source : réalisé par nous-mêmes d'après l'étude des deux cas.

Ce tableau ci-dessous résume en détaille 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 formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

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

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

4.5. 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'arrivé des documents définitifs.
- ➔ Le Credoc est ouvert à l'initiative du vendeur.
- ➔ Le CREDIT documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commission.
- ➔ Les CREDOC exigent 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 remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques tandis que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques.
- ➔ La remise documentaire est plus souple que le Credoc.

- ➔ Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue (PREG) la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de Credoc.

Recommandation

Afin de remédier aux faiblesses détectées au niveau de la BNA 356, 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
- ➔ Établir des brochures gratuites pour mieux informer ses clients.
- ➔ Ouvrir des lignes vertes pour plus de communication avec les clients.
- ➔ Avoir recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques.
- ➔ Assouplir les procédures internes
- ➔ Suivre en permanence le traitement des réclamations.

Conclusion

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

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

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

Par ailleurs, La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

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

Enfin, le court séjour durant lequel nous avons effectué cette étude, pourrait en biaiser certains points, du fait que certains aspects aient pu échapper à notre connaissance, en vertu de la grande confidentialité dont ont fait preuve certains de nos interlocuteurs.

► Conclusion générale

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en étudiant profondément le crédit documentaire ainsi que la remise documentaire comme techniques de paiement à l'international.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties de prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. C'est de ce point qu'apparaît la nécessité d'outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationale qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

Le transfert libre est une technique de paiement fondée sur la base d'une confiance totale, tandis que la remise documentaire ne couvre pas les risques sur acheteur (non-paiement) et sur la marchandise (risque sur qualité de la marchandise), ces deux risques sont suffisamment couverts en cas de réalisation de paiement par crédit documentaire.

Dans notre étude théorique nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur ainsi que ses procédures, c'est dans le but d'expliquer et évaluer ces dernières. Ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de paiement. Nous avons arrivé à ces résultats :

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

Dans l'illustration de l'exemple pratique au niveau de la BNA agence « 356 », nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue

► Conclusion générale

dans le contrat de vente, il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente.

Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur.

En guise de recommandations, il est vivement conseillé aux opérateurs d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple.

Cette coopération étroite avec des banques, doit se traduire, sans aucun doute, par un choix judicieux des paiements et financements possibles les plus avantageux à l'acheteur.

► Bibliographie

Ouvrage

- ➔ BERNET (Rolande) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, paris, 2008.
- ➔ BORONARD (V) et MASSABI (F) : *Commerce international techniques et management des opérations*, 2eme édition, BRÉAL ROSNY, 1998.
- ➔ CHAUVIER (Stéphane) : *le contrat international*, édition VUIBERT, paris, 2007.
- ➔ DEBELS (V), DESMULIERS (G) et DUBUS (B) : *les risques financiers de l'entreprise*, édition ECONOMICA, paris 1992.
- ➔ DESBRIERES (P) et POINCELOT (E) : *Gestion de trésorerie*, Ed. Management, Paris, 1999.
- ➔ DUPHIL (F) et PAVEAU (J) : *Pratique du commerce international* », 21eme édition, FOUCHER, Vanves,
- ➔ FONTAINE (Patrice) : *marché des changes*, PEARSON EDUCATION, paris, 2009.
- ➔ GARSUAUT (P) et PRIAMI (S) : *les opèrerons bancaires à l'international*, édition CFPB, paris, 2001.
- ➔ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *commerce internationale*, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010.
- ➔ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations Import-Export*, DUNOD, paris, 2008.
- ➔ MANNAI (S) et SIMON (Y) : *Technique Financière Internationale*, 7^{ème} édition ECONOMICA, paris, 2001.
- ➔ MONOD (Didier-Pierre) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999.
- ➔ OULOUNIS (Samia) : *Gestion financière internationale*, office des publications universitaires, Alger, 2005.
- ➔ PASCO (Corine) : *Commerce International* 6^{ème} édition DUNOD, paris, 2006.
- ➔ PRISSERT (P), GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : *Les opérations bancaires avec l'étranger*, La revue banque éditeur, paris, 1995.
- ➔ RAINELLI (Michel) : *le commerce International*, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003.
- ➔ SIMON (Y) et LAUTIER (D) : *finance internationale*, 9^{ème} édition, ECONOMICA, paris, 2005.

Mémoires et thèses

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

► Bibliographie

- ➔ BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : *Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire*, mémoire de licence, INC, Alger, 2007.
- ➔ BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003.
- ➔ ZOURDANNI (Safia) : *le financement du commerce extérieur en Algérie*, mémoire magister, tizi ouazou, 2012.

Autres documents

- ➔ Règles et usances uniformes de la CCI relatives au crédit documentaire, RUU 600, the world business organisation, révision 2007.

Textes et loi

- ➔ code civile algérien, 2007.
- ➔ LFC, 2009, 2011.

Sites internet

- ➔ www.carf.com/
- ➔ www.douane.gouv.fr/
- ➔ www.douane.gov.dz/rappstat_fichiers/rapp09.pdf
- ➔ www.economie.trader-finance.fr/importation/
- ➔ www.eur-export.com/
- ➔ www.eur-export.com/francais/apptheo/logistique/transport/incoterms.htm
- ➔ www.iccwbo.org/about-icc/
- ➔ www.interex.fr/fr/methodes/preparer-un-contrat-de-vente-international
- ➔ www.lemonde.fr/
- ➔ www.lexinter.net/JF/definition_du_contrat.htm
- ➔ www.suddefrance-developpement.com
- ➔ www.trader-finance.fr/lexique-finance

ANNEXE N° 01 : demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation a l'import

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

البنك الوطني الجزائري

DATE :

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMOCILIATION A L'IMPORT

Agence :

Indice :

Adresse :

DONNEUR D'ORDRE

Nom ou Raison Sociale :

Adresse complète :

Numéro d'identification fiscale (NIF) :

Numéro du Registre de Commerce :

Date de validité :

Numéro de Compte :

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/SERVICES A IMPORTER

Contrat commercial/Facture(1)

Réf :

Date :

Montant en Devise :

Contre valeur en Dinars au cours provisoire de :

soit :

Nom ou Raison Sociale du Fournisseur :

Adresse Complète du Fournisseur :

Nature des produits (biens/services) :

Tarif Douanier ou nature de service :

Provenance :

Origine des produits :

Mode de règlement :

Les charges des risques(2) :

Lieu de dédouanement :

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toute responsabilité quant à la position douanière de ces marchandises(3) vis-à-vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que :

- Cette opération n'est et sera domiciliée auprès d'aucune autre banque ;
- Nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettons d'effectuer sur place le règlement de cette importation, et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la Banque Nationale d'Algérie des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons par la présente à :

- Effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de votre agence ;
- Vous remettre dans les meilleurs délais, les documents douaniers y afférents après dédouanement.

SIGNATURE AUTORISÉE**CACHET**

ANNEX 2

PRIMEX Steel Trading

Algiers | Beijing | Budapest | Caracas | Düsseldorf | Istanbul | Tehran

Primex Steel Trading GmbH, Königsallee 60 D, 40212 Düsseldorf

Proforma Invoice N° 11409

Date: 14. Février 2013

Page: 1

SA SARI
 Algérie
 06000 Béjaïa

MATÉRIEL: Fil machine selon SAE 1006, Matériel tréfilable jusqu'à 1,7 mm sans recuit intermédiaire Couronnes de 2.200 kg

Dimension	Quantité MT	Prix Unité USD/MT	Prix Total USD
diam. 5,5	2.000,000	680,00	1.360.000,00
FOB arrimé port portugais	2.000,000		1.360.000,00
Frêt Maritime pour livraison Port de Béjaïa, Algérie		34,00	68.000,00
Poids Total (Mt) et Montant Total EUROS - CFR (FO) Port de Béjaïa, Algérie	2.000,000		1.428.000,00
	Total USD		1.428.000,00

TOL.QUANTITE TOTAL: +/- 10 % total en Mt et montant total en USD

PRIX: \$ 714,00 par Tonne CFR F.O. Béjaïa

ORIGINE: Megasa (Portugal)

PORT D'EMBARQUE.: Port portugais

PORT DE DÉCHARGER: Port de Béjaïa, Algérie

EMBARQUEMENT: Embarquement 15/03/2013 au plus tard

PAYMENT: Lettre de crédit irrévocable et confirmée payable à vue auprès de la BHF (SWIFT: BHFDEFFXXX) et ouverte par B.N.A.(Banque Nationale Algérienne)

VU POUR DOMICILIATION
 BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 Béjaïa le 20/02/2013
 N° de domiciliation
 D.I. 060101 2013/210 000119 USD

Primex Steel Trading GmbH
 Königsallee 60 D
 40212 Düsseldorf
 Tel ++49 (0)211 86684 0
 Fax ++49 (0)211 86684 90
 info@primex-steel.de
 www.primex-steel.de

Geschäftsführer
 Ralf Reintjes
 Thomas K. Henne
 Amtsgericht Düsseldorf - HRB 4510
 USt.-Id.-Nr.: DE121305225
 Steuernummer: 133/5861/0121

Büros
 Algiers | Algeria
 Beijing | China
 Budapest | Hungary
 Caracas | Venezuela
 Düsseldorf | Germany
 Istanbul | Turkey
 Tehran | Iran



ENGAGEMENT

Je soussigné Mr. représentant légal de la société.

Raison sociale :

Activité :

Adresse :

.....

NIF :

.....

MONTANT EN DEVICES :

N° FACTURE :

.....

NOM DU BENEFICIAIRE :

.....

M'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et ce fait je m'interdit a revendre les produits en questions en l'état.

Mitrise

*En outre, j'atteste que les quantités imports correspondent aux capacités de production et aux **moyens humains, matériels et de stockage de la société.***

Fait à BEJAIA le, 14/11/2012

ANNEXE N° 04

- 1 -

FICHE DE CONTROLE (1)

Instructions n°

Modèle F. DI.

Intermédiaire agréé

**BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE**
Agence *DESAMA*

Numéro du dossier :
(précédé de la lettre indicative
de l'année)

DATES

1° Date d'ouverture du dossier *31/08/81*

Dossier de domiciliation
DI
importation à délai normal

2° Date de vérification au droit au malinier
la couverture en change
(6 mois après l'ouverture)

Numéro de guichet domiciliataire

060404

Nom et adresse
de l'importateur :

3° Date de l'inventaire du dossier
(15 jours après l'ouverture)

Références diverses
concernant l'importateur

/

4° Date d'établissement du « bilan »
(9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque
(10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES A L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT DEVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	
<i>24/8/09</i>	<i>ALGERIE C C</i>	<i>90000</i>	<i>1000000</i>	<i>...</i>

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV (rayer soit les deux mentions (Importations dispensées de titre)
soit la mention inutile)

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GENERALES

...

(1) En deux exemplaires (cf art 13 à 15)
un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages
un exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page
(2) A remplir dans tous les cas (valeur ou contre-valeur)

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

ANNEXE 5

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT
IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

AGENCE: AP BEJAIA

INDICE: 356

DATE: 14/11/2012

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées (X), si applicable :

DONNEUR D'ORDRE / APPLICANT

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :
Name or Company's name and full address

Numéro de Compte: 001.00356.0300.301.535/15.
Account number

BENEFICIAIRE / BENEFICIARY

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : TESTWELL S.A.S – 21, Rue de Clichy 93400 SAINT OUEN - FRANCE
Name or Company's name and full address

N° de Téléphone /Phone number : 33 (0) 1 49 46 23 40

N° de Fax / Fax:

E-Mail : www.testwell.fr

@

Autres contacts /Other contact details

Banque du Bénéficiaire/ Beneficiary's Bank SOCIETE GENERALE – 1, Place de la Berline 93200 SAINT DENIS
IBAN : FR76 30003 04025 000203 38486 69 BIC : SOGEFRPP

CARACTERISTIQUE DU CREDIT DOCUMENTAIRE / THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS**Nature du crédit / Type of credit**

Irrévocable Irrévocable & Confirmé
 Transférable Non transférable

Date de validité / Expiry Date : 21/04/2013

Date limite d'expédition / Latest Date of Shipment : 31/03/2013

Montant du crédit documentaire /
Documentary Credit Amount

Montant du contrat ou de la facture proforma /
Contract or pro forma Invoice Amount

Devise /Currency: EURO
(en chiffres/ in numerals):
(en lettres / in words): Soix ille Deux Cent

Devise /Currency: EURO
(en chiffres/ in numerals):
(en lettres / in words): Soix ille Deux Cent

Maximum / Not exceeding

Tolerance (+/-) %

MODE DE PAIEMENT / PAYMENT TERMS

Paiement à vue / At sight

Paiement à différé à jours de la date de : B/L (*) AWB (**) Autres/ Other (à préciser / specify)
Deffered payment at Days from date of:

Paiement mixte: % à vue/ % à jours de la date de: B/L AWB
 Autre/ Other (à préciser /specify)

Mixed Payment : % at sight, and %at days from date of

Acceptation Négociation

ANNEXE N ° 06: CONNAISSAMENT

Shipper (full style and address) PRIMEX STEEL TRADING GMBH KOENIGSALLEE 60 D D-40212 DUESSELDORF ALLEMAGNE <i>ANNEXE 6</i>		BIMCO LINER BILL OF LADING CODE NAME: "CONLINEBILL2000" Amended January 1950; August 1952; January 1973; July 1974; August 1976; January 1978; November 2000.	
Consignee (full style and address) or Order A L'ORDRE DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE		B/L No. 2	Reference No.
Notify Party (full style and address) ORDONNATEUR SARL [] ZONE [] INS ALGERIE		Vessel M/V "SOUTHERN BREEZE"	
		Port of loading SETUBAL / PORT PORTUGAIS	Port of discharge PORT DE BEJAIA / ALGERIE
PARTICULARS DECLARED BY THE SHIPPER BUT NOT ACKNOWLEDGED BY THE CARRIER			
Container No./Seal No./Marks and Numbers MARQUAGE : NUMERO DE COLIS NUMERO DE LA COULEE DIAMETRE ORIGINE : PORTUGAL / RED = ROUGE	Number and kind of packages; description of cargo FIL MACHINE - WIRE RODS COLIS: 934 FRET PAYE / FREIGHT PREPAID FIOS	Gross weight, kg	Measurement, m³ POIDS MT 1.999,340
SHIPPED on board in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number of Containers/Packages or Units indicated in the Box opposite entitled "Total number of Containers/Packages or Units received by the Carrier" and the cargo as specified above, weight, measure, marks, numbers, quality, contents and value unknown, for carriage to the Port of discharge or so near thereunto as the vessel may safely get and lie always afloat, to be delivered in the like good order and condition at the Port of discharge unto the lawful holder of the Bill of Lading, on payment of freight as indicated to the right plus other charges incurred in accordance with the provisions contained in this Bill of Lading. In accepting this Bill of Lading the Merchant* expressly accepts and agrees to all its stipulations on both Page 1 and Page 2, whether written, printed, stamped or otherwise incorporated, as fully as if they were all signed by the Merchant. One original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the cargo or delivery order, whereupon all other Bills of Lading to be void. IN WITNESS whereof the Carrier, Master or their Agent has signed the number of original Bills of Lading stated below right, all of this tenor and date.		Total number of Containers/Packages or Units received by the Carrier 934	
		Shipper's declared value	Declared value charge
		Freight details and charges:	
Carrier's name/principal place of business CARRIER : SOUTHERN BREEZE MARITIME LIMITED		Date shipped on board 21.03.2013	Place and date of issue HAMBURG
		Number of original Bills of Lading 3 / THREE	
		Pre-carriage by**	
Signature or, for the Carrier CAPTAIN ERCAN AGCA (Master's name/signature) GERMA CHARTERING GMBH, HAMBURG AS AUTHORIZED AGENT OF THE MASTER (Agent's name/signature)		Place of receipt by pre-carrier**	
		Place of delivery by on-carrier**	

Copyright, published by The Baltic and International Maritime Council (BIMCO), Copenhagen, 2000

*As defined hereinafter (Cl. 1)
 **Applicable only when pre-/on-carriage is arranged in accordance with Clause 8

ANNEXE N ° 07 : commission de crédit documentaire

Siège Social : 8, Bd "Che" Guevara - Alger.
Société par actions au capital de 41.600.000.000,00 de DA
R.C. - Alger 0012904 B 00



البنك الوطني الجزائري

ANNEXE 17

AVIS DE DEBIT

N° Compte :

~~0360301228-27~~

Le

27 Fevrier 2013

Service : DIRECTION DOD

Agence : BEJAIA

Date : 19/02/2013

Type : CDI I/C M<100% DED

N° dossier : CDI13000458

SARL S I B E A .

ZONE INDUST.04 CHEMINS

BEJAIA

BEJAIA

06000 BEJAIA

BANQUE ALGERIENNE

SECTEUR PRIVEES "INDUSTRIE"

ALGERIE

Motif	Frais	Montant
COUVERTURE DE CREDOC A L'IMPORTATION PRIMEX STEEL TRADING GMBH	COM OUVERT CDI	3.000,00
	COM ENGAGEMENT CDI	694.101,71
	FRAIS SWIFT OUVERTURE	2.000,00
	Taxes	118.847,29

Total a votre debit D2P :

817.949,00

MC 10

ANNEXE N°08 : formule 4

البنك المركزي الجزائري
 BANQUE CENTRALE D'ALGERIE
 CONTROLE DES CHANGES

PRELEVEMENT DE DEVISES

Instruction N° 824 (Art 33 à 66)

Formule 4

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE
 (Nom et adresse)
 BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

DONNEUR D'ORDRE		E	D
Nom :		Cadre Reservé à la Banque Centrale d'Algérie	Bordereau E N°
dresse :			N° de la formule
gissant { pour son compte (1) pour le compte de (1) Nationalité :		1	C EXECUTION DE L'ORDRE
Nom :			2
dresse :		3	
NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification :			4
ROUPE I : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises :		Montant du PRELEVEMENT sur le Marché	
Importation) réglée après expédition : F.O.B. C.A.F. F.D.D. (Franco destination dédouané)			
) réglée avant expédition (accepte autorisé)		CA 1067 - Imp. BNA	
) Numéro du dossier de domiciliation :			
Autres (préciser la nature de l'opération) :			
ROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures) Pays de résidence du créancier étranger :			
Décisions sur la nature de l'opération :			
ROUPE III : Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial :			
Lieu de destination des marchandises) :			
Référence à l'opération initiale de cession :			

Rayer les mentions inutiles.

Destiné à la Banque Centrale d'Algérie.

ANNEXE N° 9 : D10 2010-01-13 15:49

DECLARANT		EXEMPLAIRE DU BANQUE	
IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL		ENREGISTREMENT	
N° 2010-000767 (VALIDE)		DATE - HEURE 2010-01-13 15:49	
CODE - BUREAU 016206AIN IAYA			
code fiscal 0606018520383-00000 CP R.000		TYPE D'OPERATION / FINANCEMENT	
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL		PRIX TOTAL FACTURE NET (R.T.E.N.) MONTANT 7243.00	
PAYS ACHAT / VENTE		SECURITE FRET MONTANT	
DECLARANT		SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.E.M.)	
N° AGREMENT		VALEUR EN DA	
N° AGREMENT		DOMICILIATION BANCAIRE	
N° AGREMENT		CODE MANIFESTE / N° DOCUMENT	
N° AGREMENT		LIGNE SOMME - DATE	
N° AGREMENT		TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER	
N° AGREMENT		POIDS TOTAL BRUT	
N° AGREMENT		TRANSPORT INTERIEUR	
N° AGREMENT		LOCALISATION BDES	
N° AGREMENT		REGIME FISCAL	
N° AGREMENT		ORIGINE	
N° AGREMENT		CODE STATISTIQUE	
N° AGREMENT		POIDS NET	
N° AGREMENT		VALEUR EN DA	
N° AGREMENT		TAR. PREF	
N° AGREMENT		QUANT. COMPLETE	
N° AGREMENT		CODES PIECES A JOINDRE	
N° AGREMENT		LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOTAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSE	
N° AGREMENT		DELAI	
N° AGREMENT		TAUX SUBP	
N° AGREMENT		MONNAIE	
N° AGREMENT		PLUS-VALUE	
N° AGREMENT		MONTANT CAUTION	
N° AGREMENT		MONTANT RESERVE	
N° AGREMENT		CODE TAXE	
N° AGREMENT		QUOTITE	
N° AGREMENT		ASSIETTE	
N° AGREMENT		MONTANT	
N° AGREMENT		CODE TAXE	
N° AGREMENT		QUOTITE	
N° AGREMENT		ASSIETTE	
N° AGREMENT		MONTANT	
N° AGREMENT		MODE DE PAIEMENT	
N° AGREMENT		TRANSIT / SCHELEMENTS APPOSES	
N° AGREMENT		AUTORISE PAR	
N° AGREMENT		OBSERVATIONS	
N° AGREMENT		ENGAGEMENTS SOUSCRITS	
N° AGREMENT		QUITANCE CONSIGNATION	
N° AGREMENT		QUITANCE CONSIGNATION DROIT ET AXES	
N° AGREMENT		QUITANCE PENALITES	
N° AGREMENT		DATE	
N° AGREMENT		SIGNATURE DU CAISSIER	

A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mettre sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration.

YAMEL

ANNEXE: 10

28/02/13-11:07:42

ReferenceToSwi-1686-000001

1

----- Instance Type and Transmission

Copy received from APPLI
 Priority/Delivery : Normal
 Message Output Reference : 1520
 130227FromDelta9207000001

----- Message Header

Swift Input : FIN 700 Issue of a
 Documentary Credit

Sender : BNALDZALXXX
 BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 ALGIERS DZ
 Receiver : AEXTCHZZXXX
 BANQUE ALGERIENNE DU COMMERCE EXTERIEUR

S.A.

ZURICH CH

----- Message Text

27: Sequence of Total
 1/1
 40A: Form of Documentary Credit
 IRREVOCABLE
 20: Documentary Credit Number
 00356CDI13000458
 31C: Date of Issue
 130227
 40E: Applicable Rules
 UCP LATEST VERSION
 31D: Date and Place of Expiry
 130405 SUISSE
 50: Applicant
 SARL S I B E A .
 ZONE INDUST.04 CHEMINS
 BEJAIA
 BEJAIA
 59: Beneficiary - Name & Address
 PRIMEX STEEL TRADING GMBH
 KONIGSALLEE 60D
 40212 DUSSELDORF
 ALLEMAGNE
 32B: Currency Code, Amount
 Currency : USD (US DOLLAR)
 Amount : #1.428.000, #
 39B: Maximum Credit Amount
 NOT EXCEEDING
 41A: Available With...By... - FI BIC
 AEXTCHZZ
 BANQUE ALGERIENNE DU COMMERCE EXTERIEUR S.A.
 ZURICH CH
 BY PAYMENT

ANNEXE N ° 11 : Facture commerciale (remise documentaire)

ANNEX 2

PRIMEX Steel Trading

Algiers | Beijing | Budapest | Caracas | Dusseldorf | Istanbul | Tehran

Primex Steel Trading GmbH, Königsallee 60 D, 40212 Düsseldorf

Proforma Invoice N° 11409

Date: 14. Février 2013

A SARL
 té l
 Ind
 Bè

Page: 1

MATÉRIEL: Fil machine selon SAE 1006, Matériel tréfilable jusqu'à 1,7 mm sans recuit intermédiaire Couronnes de 2.200 kg

Dimension	Quantité	Prix Unité	Prix Total
diam. 5,5	MT	USD/MT	USD
	2.000,000	680,00	1.360.000,00
FOB arrimé port portugais	2.000,000		1.360.000,00
Frêt Maritime pour livraison Port de Béjaia, Algérie		34,00	68.000,00
Poids Total (Mt) et Montant Total EUROS - CFR (FO) Port de Béjaia, Algérie	2.000,000		1.428.000,00
	Total USD		1.428.000,00

TOL.QUANTITE TOTAL: +/- 10 % total en Mt et montant total en USD

PRIX: \$ 714,00 par Tonne CFR F.O. Béjaia

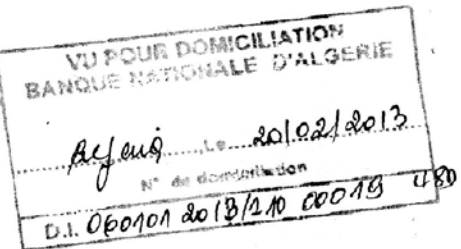
ORIGINE: Megasa (Portugal)

PORT D'EMBARQUE.: Port portugais

PORT DE DÉCHARGER: Port de Béjaia, Algérie

EMBARQUEMENT: Embarquement 15/03/2013 au plus tard

PAYMENT: Lettre de crédit irrévocable et confirmée payable à vue auprès de la BHF (SWIFT: BHFBDFFXXX) et ouverte par B.N.A. (Banque Nationale Algérienne)



Primex Steel Trading GmbH
 Königsallee 60 D
 40212 Düsseldorf
 Tel ++49 (0)211 86654 0
 Fax ++49 (0)211 86684 90
 info@primex-steel.de
 www.primex-steel.de

Geschäftsführer
 Ralf Reintjes
 Thomas K. Henne
 Amtsgericht Düsseldorf - HRB 4510
 USt.-Id.-Nr.: DE121305225
 Steuernummer: 133/5861/0121

Büros
 Algiers | Algeria
 Beijing | China
 Budapest | Hungary
 Caracas | Venezuela
 Düsseldorf | Germany
 Istanbul | Turkey
 Tehran | Iran



CODE NAME: "CONGENBILL" EDITION 1994

Shipper
PRIMEX STEEL TRADING GMBH
KONIGSALLEE 60 D D-40212 DUSSELDORF
GERMANY

BILL OF LADING
TO BE USED WITH CHARTER-PARTIES

ANNEX
13
12

Reference No.

Consignee
TO THE ORDER OF SARL SIBEA

CARRIER :
VIPIMA SOC. DI NAVIGAZIONE Ar.I.
VIA CASTELLO NO 20/B
80070 BACOLI (NAPOLI) - ITALY

Notify Address
SARL [Redacted] NS BP
ZONE [Redacted] IA
348 R [Redacted]
TEL/FAX [Redacted]

COPY NOT NEGOTIABLE


Vessel M/V " MATRIX " **Port of Loading** VOLOS / GREEK PORT

Port of Discharge BEJAIA / PORT ALGERIEN

Shipper's description of goods	Gross Weight
FIL MACHINE - WIRE RODS COLIS : 667	POIDS MT 960,580 mt

FRET PAYE

(of which NIL on deck at Shipper's risk; the Carrier not being responsible for loss or damage howsoever arising)

Freight payable as per CHARTER-PARTY dated <u>13.12.2012</u> FREIGHT ADVANCE. Received on account of freight: _____ Time used for loading _____ days _____ hours	<p>SHIPPED at the Port of Loading in apparent good-order and condition on board the Vessel for carriage to the Port of Discharge or so near thereto as as she may safely get the goods specified above.</p> <p>Weight, measure, quality, quantity, condition, contents and value unknown.</p> <p>IN WITNESS whereof the Master or agent of the said Vessel has signed the number of Bills of Lading indicated below all of this tenor and date, any one of which being accomplished the others shall be void.</p> <p>FOR CONDITIONS OF CARRIAGE SEE OVERLEAF</p>
Freight payable at HAMBURG	Place and date of issue HAMBURG, 24.12.2012
Number of original B/L 3/THREE	Signature FOR AND ON BEHALF OF THE MASTER CAPTAIN SERGIO CATUOGNO  Brouwer Shipping & Chartering GmbH AS AGENTS ONLY AS PER AUTHORITY

Introduction générale	1
Chapitre I: Les fondements du commerce extérieur	
Introduction	4
Section1 : Présentation du commerce extérieur	5
1.1. Le commerce extérieur	5
1.1.1. L'importation.....	5
1.1.2. L'exportation.....	5
1.2. Les théories du commerce international.....	6
1.2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith	6
1.2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817).....	6
1.2.3. La théorie d'HOS (Hecksher, Ohlinet Samuelson).....	7
1.2.4. Paradoxe de Leontief.....	7
1.2.5. Le cycle de vie du produit de Vernon (1966).....	7
1.2.6. La théorie de l'écart technologique.....	8
1.3. Présentation de la Chambre de Commerce international (CCI).....	9
1.3.1. Les services de la CCI.....	9
Section 2 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international	10
2.1. Le contrat du commerce international.....	10
2.1.1. Définition du contrat commercial international.....	10
2.1.2. L'offre commerciale.....	10
2.1.3. Effets du contrat de commerce international.....	11
2.1.4. Les clauses du contrat de vente international.....	12
2.2. Les incoterms.....	13
2.2.1. Définitions des Incoterms.....	14
2.2.2. Rôles des Incoterms.....	16
2.2.3. Les différents modes de classement des Incoterms.....	18
2.2.4. Le choix de l'incoterm.....	18
2.2.5. Les limites des Incoterms.....	19
2.3. Les Documents utilisés dans le commerce international.....	19
2.3.1. Les documents de prix.....	19
2.4. Les documents de transport (expédition).....	21
2.4.1. Le Connaissance maritime (bill of lading).....	21
2.4.2. La lettre de transport aérien (LTA).....	23
2.4.3. La lettre de transport routier (LTR).....	24
2.4.4. Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI).....	24
2.4.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition).....	24
2.4.6. Document de transport combiné.....	24
2.5. Les documents d'assurance.....	24
2.5.1. La police d'assurance.....	25
2.5.2. Le certificat d'assurance.....	25
2.6. Documents divers.....	25
2.6.1. Les documents douaniers.....	25

2.6.2. Listes de colisage et de poids.....	26
2.6.3. Le certificat de provenance.....	26
2.6.4. Le certificat d'origine.....	26
2.6.5. Le certificat sanitaire.....	26
2.6.6. Le certificat phytosanitaire.....	26
2.6.7. Le certificat d'analyse ou de qualité.....	26
Section 3 : La domiciliation bancaire.....	27
3.1. La domiciliation des Importations.....	27
3.1.1. Conditions préalables à la domiciliation.....	27
3.1.2. Procédure de domiciliation.....	28
3.1.3. Ouverture du dossier.....	28
3.1.4. Attribution d'un numéro de domiciliation.....	28
3.1.5. Gestion et suivi du dossier de domiciliation.....	29
3.1.6. Apurement de la domiciliation.....	29
3.2. La domiciliation des exportations.....	30
3.2.1. Traitement de l'opération.....	31
3.2.2. Gestion du dossier de domiciliation.....	31
3.2.3. Apurement du dossier de domiciliation.....	31
3.2.4. Conservation des dossiers.....	32
3.3. Les dispensés de la domiciliation bancaire.....	32
Conclusion.....	33
Chapitre II: le financement du commerce extérieur	
Introduction.....	34
Section 1 : Les instruments de paiement.....	34
1.1. Le chèque.....	34
1.2. Les effets de commerce.....	35
1.2.1. La lettre de change.....	35
1.2.2. Le billet à ordre.....	35
1.2.3. Le warrant.....	36
1.3. Le virement bancaire.....	36
1.4. Le virement Swift.....	36
Section 2 : le financement des importations.....	36
2.1. La remise documentaire (l'encaissement documentaire).....	37
2.1.1. Définition.....	37
2.1.2. Cadre Règlementaire de la remise documentaire.....	38
2.1.3. Les intervenants.....	38
2.1.4. Formes de réalisation.....	39
2.1.5. Les caractéristiques d'une remise documentaire.....	39
2.1.6. Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire.....	40
2.1.7. Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	42
2.2. Crédit documentaire (Credoc).....	43
2.2.1. Définition.....	43

► Table des matières

2.2.2. Cadre réglementaire.....	43
2.2.3. Les intervenants.....	44
2.2.4. Les différentes formes de crédit documentaire.....	44
2.2.5. Selon le critère de financement.....	46
2.2.6. Les caractéristiques du crédit documentaire.....	47
2.2.7. Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire.....	49
2.2.8. Avantages et inconvénients des crédits documentaires.....	52
2.3. L'encaissement simple (transfert libre).....	53
2.3.1. Définition.....	53
2.3.2. Cadre réglementaire.....	54
2.3.3. Déroulement de l'opération.....	54
2.3.4. Avantages et inconvénient de l'encaissement simple.....	54
2.4. Le contre remboursement.....	55
2.4.1. Inconvénient du contre remboursement.....	55
Section 3: le financement des exportations.....	56
3.1. Le crédit fournisseur.....	56
3.1.1. Définition.....	56
3.1.2. Caractéristiques.....	56
3.1.3. Déroulement du crédit fournisseur.....	57
3.1.4. Avantages et inconvénients.....	58
3.2. Crédit acheteur.....	59
3.2.1. Définition.....	59
3.2.2. Caractéristiques.....	59
3.2.3. Le déroulement du crédit acheteur.....	59
3.2.4. Avantages et inconvénients du crédit acheteur.....	60
3.3. Les autres types de financement des exportations.....	61
3.3.1. Le crédit de préfinancement.....	61
3.3.2. L'avance en devise à l'exportation.....	61
3.3.3. La mobilisation de créances nées sur l'étranger.....	61
3.3.4. L'affacturage.....	62
3.2.5. Le forfaitage.....	62
3.2.6. Le crédit-bail international (leasing).....	62
Conclusion.....	63
Chapitre III: les risques et les garanties du commerce extérieur	
Introduction.....	64
Section 1: les risques liés au financement du commerce International.....	65
1.1. Les risque liés au financement des importations.....	65
1.1.1. Les risque associés à la remise documentaire.....	65
1.1.2. Les risque associés au crédit documentaire.....	66
1.2. Les risques liés au financement des exportations.....	68
1.2.1. Les risques associés au crédit acheteur.....	68
1.2.2. Les risques associés au crédit fournisseur.....	68

Section 2 : les risques de non-paiement	68
2.1. Définition.....	69
2.1.1. Identification du risque.....	70
2.1.2. La prévention du risque.....	70
2.1.3. La couverture du risque de non-paiement (risque du vendeur).....	70
Section 3 : les garanties bancaire	73
3.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie.....	74
3.1.1. Le cautionnement.....	74
3.1.2. La garantie.....	74
3.2. Les garanties en faveur de l'importateur.....	75
3.2.1. La garantie de soumission (BID BOND).....	75
3.2.2. La garantie de bonne exécution (Performance Bond).....	75
3.2.3. La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond).....	75
3.2.4. La garantie de retenu de garantie.....	76
3.3. Les garanties en faveur de l'exportateur.....	76
3.3.1. Lettre de crédit STAND-BAY.....	76
3.3.2. Le crédit documentaire.....	77
3.3.3. Les autres garanties.....	77
Section 4 : la couverture du risque de change	80
4.1. Définition du risque de change.....	80
4.1.1. La position de change.....	80
4.2. La naissance du risque de change.....	81
4.2.1. Risque de change à l'exportation.....	81
4.2.2. Risque de change à l'importation.....	81
4.3. La couverture interne du risque de change.....	81
4.3.1. Le choix de la monnaie de facturation.....	82
4.3.2. La compensation des flux.....	82
4.3.3. Le TERMAILLAGE (LEADING AND LAGGING).....	82
4.3.4. Le NETTING.....	83
4.3.5. POOLING.....	83
4.4. Les techniques faisant appel aux banques.....	83
4.4.1. La couverture à terme.....	84
4.4.2. Les avances en devises.....	84
4.4.3. L'option de change.....	84
4.4.4. SWAPS en devises.....	85
4.4.5. L'affacturage.....	85
4.4.6. L'assurance de change.....	85
Conclusion	87
Chapitre IV : Etude comparative entre le CREDOC et la REMDOC	
Introduction	88
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil	88

1.1. Présentation de la Banque national d'Algérie BNA.....	88
1.2. Direction régionale d'exploitation DRE Bejaia 191.....	89
1.3. L'organisme d'accueil BNA 356 Bejaia.....	89
1.3.1. Organisation de l'agence BNA 356.....	89
1.3.2. Le rôle de service étranger.....	91
1.3.3. Organisation de service étranger.....	91
Section 2 : le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import.....	94
2.1. Présentation du contrat.....	94
2.2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BNA, agence 356.....	95
2.2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	95
2.2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	96
2.2.3. La constitution de la commission de domiciliation.....	96
2.3. L'ouverture du crédit documentaire import.....	97
2.3.1. Pour l'importateur.....	97
2.3.2. Pour le banquier.....	98
2.4. L'apurement du dossier de domiciliation.....	101
2.5. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.....	102
2.5.1. Explication du schéma.....	103
Section 3 : Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import.....	104
3.1. Présentation du contrat commercial.....	104
3.2. L'ouverture du dossier de domiciliation.....	104
3.2.1. Attribution d'un numéro de domiciliation.....	105
3.2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	105
3.2.3. Constitution de la commission de domiciliation.....	105
3.3. Le déroulement d'une remise documentaire.....	106
3.3.1. La constitution du dossier d'une remise documentaire.....	106
3.3.3. La réalisation d'une remise documentaire.....	107
3.4. L'apurement du dossier de domiciliation.....	108
2.5. Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire.....	109
2.5.1. Explication du Schéma.....	109
Section 4 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire.....	110
4.1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC.....	110
4.2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire.....	113
4.3. Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc et Credoc.....	114
4.4 Synthèse des résultats comparatifs.....	116
4.5. Les avantages et les inconvénients des deux modalités.....	117
Recommandation.....	118
Conclusion.....	119
Conclusion générale.....	120
Bibliographie	
Annexe	

Résumé

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

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

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

Mots clés : Crédit documentaire, remise documentaire, importation, exportation, les techniques de paiements à l'international, risques, incoterms, le contrat international, la domiciliation bancaire.

Abstract

International trade refers to the set of trade (export and import) transactions between a country and the rest of the world. These transactions generate high flow of goods and services and capital, which presents many risks. where the need to use modes of financing offering a maximum of insurance this transaction.

Our study initially examines the definition of aspects related to international trade, the requirements of the international contract and payment and financing techniques used with a zoomed in on the documentary credit and the furnishing of documentary, as well as the main risks to which face the operators during commercial operation at the international. The purpose is to verify their effectiveness in matters of security, cost, and assess their advantages and disadvantages and analysis the comparative results between the two modes.

Finally, the direct debit that is prior to any operation of international trade allows the banker to a first estimate from the business of its customer, having considered all the elements of the contract.

Keywords: Documentary credit, documentary techniques, payment instruments, international payment techniques, security of international payment, Incoterms, direct debit, foreign trade.