

**UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.**

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

**Département des Sciences Commerciales**

**Mémoire de fin de Cycle**

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

**Option : Finance et Commerce International**

**Thème**

**« L'impact des moyens de paiement à l'international sur  
le volume des importations des entreprises en Algérie »  
(Cas de la wilaya de Bejaia)**

**Réalisé par :**

M<sup>r</sup> MEDJAHDI Faiez

**Encadreur : M<sup>lle</sup> BOUNAZEF Djida**

**Membre du Jury**

**Président : M<sup>lle</sup> BOULHOUAT**

**Examineur : M<sup>me</sup> KENDI**

**Rapporteur : M<sup>lle</sup> BOUNAZEF**

**Promotion : septembre 2014**

## Remerciements

*Tout d'abord je tiens à remercier dieu, le tout-puissant, de m'avoir guidé dans ce travail ;*

*Je tiens à exprimer mes vifs remerciements à mademoiselle BOUNAZEF Djida, pour avoir accepté de diriger ce travail, tout en me conseillant, m'aidant et m'encourageant tout au long de ce travail avec une grande patience et compréhension ;*

*Je remercie également les membres du jury, qui ont accepté de lire et d'évaluer ce travail ;*

*Je tiens aussi à remercier les entrepreneurs qui ont collaboré à ce travail en répondant soigneusement à mes questions ;*

*J'ai également une reconnaissance à tous mes anciens éducateurs et enseignants, et que toute personne ayant participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

**MEDJAHDI Faiez**

## *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail à :*

*Mes chers parents qui m'ont toujours soutenu ;*

*Ma sœur Ratiba et sa famille particulièrement ses filles*

*Rania et Imane;*

*Ma sœur Ouardia et sa famille particulièrement sa fille*

*Roumaïssa ;*

*Mes frères Farid et Hamid ;*

*Toute la famille MEDJAHDI ;*

*Tous mes amis ;*

*Et à Tous ceux qui me sont chers.*

## *Liste des abréviations*

- **ANDI** : Agence Nationale de Développement de l'Investissement
- **BAD** : Banque Africaine de Développement
- **BCB** : Bon de Cession Bancaire
- **BEI** : Bejaia Equipements Industriel
- **BIRD** : Banque Internationale pour la Reconstitution et le Développement
- **BM** : Banque Mondiale
- **CCI** : Chambre de Commerce Internationale
- **CFR**: Cost and Freight
- **CIF**: Cost, Insurance and Freight
- **CIP**: Carriage and Insurance Paid To
- **CPT** : Carriage Paid To
- **Credoc** : Crédit documentaire
- **CVIM** : Convention des Nations Unies sur le contrat de Vente Internationale de Marchandises
- **D/A** : Documents contre Acceptation
- **D/P** : Documents contre Paiement
- **DAF**: Delivered At Frontier
- **DAP**: Delivered At Place
- **DAT**: Delivered At Terminal
- **DDP**: Delivered Duty Paid
- **DDU**: Delivered Duty Unpaid
- **DEQ**: Delivered Ex Quay
- **DES** : Delivered At Ship
- **DLVI** : Duplicata de Lettre de Voiture Internationale
- **DPAT** : Direction de la Planification et d'Aménagement du Territoire
- **EXW**: Ex-Works
- **FAS**: Free Alongside Ship
- **FCA**: Free Carrier
- **FOB**: Free On Board
- **GBP** : Livre Sterling
- **Incoterms** : Termes de commerce international
- **LFC** : Loi de Finances Complémentaire
- **LIBOR**: London Inter-Bank Offered Rate
- **LTA** : Lettre de Transport Aérien
- **LTR** : Lettre de Transport Routier
- **LVF** : Lettre de Voiture Ferroviaire
- **OCDE** : Organisation de Coopération et de Développement Economique
- **PME** : Petite et Moyenne Entreprise
- **Remisdoc** : Remise documentaire
- **RUU** : Règles et Usances Uniformes
- **SCS** : Soummam Computer Système
- **SIBEA** : Société Industrielle Boulonnerie de l'Est Algérien
- **SICAM** : Société Industrielle et Commerciale d'Articles Métallique
- **TICR** : Taux d'Intérêt Commercial de Référence
- **USD** : Dollar américain

## Sommaire

<b>Introduction générale</b> .....	01
<b>Chapitre 1 : Généralité sur le commerce international</b>	
Introduction du chapitre.....	04
<i>Section 1</i> : Le contrat de commerce international.....	05
<i>Section 2</i> : Les termes du commerce international.....	08
<i>Section 3</i> : Les principaux documents de commerce international.....	13
<i>Section 4</i> : La domiciliation bancaire.....	18
Conclusion du chapitre.....	22
<b>Chapitre 2 : Les moyens de paiement des activités d'importation</b>	
Introduction du chapitre.....	24
<i>Section 1</i> : Les termes de paiement.....	24
<i>Section 2</i> : Le crédit documentaire.....	29
<i>Section 3</i> : La remise documentaire.....	36
<i>Section 4</i> : Les autres techniques de paiement et instruments de règlement à l'international.....	41
Conclusion du chapitre.....	46
<b>Chapitre 3 : Les techniques de financement des opérations d'importation et d'exportation</b>	
Introduction du chapitre.....	47
<i>Section 1</i> : Les techniques de financement à court terme.....	47
<i>Section 2</i> : Les techniques de financement à moyen et long terme.....	53
<i>Section 3</i> : Les autres techniques de financement à moyen et long terme.....	61
Conclusion du chapitre.....	67
<b>Chapitre 4 : Les effets de changement des moyens de paiement sur le volume des importations des entreprises de Bejaïa</b>	
Introduction du chapitre.....	68
<i>Section 1</i> : Présentation de la wilaya de Bejaïa.....	69
<i>Section 2</i> : Présentation de l'enquête de terrain.....	74
<i>Section 3</i> : Présentation et analyse des résultats de l'enquête.....	77
Conclusion du chapitre.....	86
<b>Conclusion générale</b> .....	87

### Introduction générale

Avant 1800, le commerce entre les nations peut être expliqué par deux grands motifs, selon que l'on raisonne sur les importations ou sur les exportations. Le premier principe explicatif est celui de l'*indisponibilité* des biens : un pays importe ce qu'il ne peut produire, en général pour des raisons d'ordre climatique ou bien en l'absence de certains minéraux sur le territoire national (épices d'un côté, métaux précieux de l'autre). Le second est celui de la recherche de *débouchés* pour les productions nationales<sup>1</sup>.

Le monde d'aujourd'hui, sous l'effet du développement et la globalisation des échanges commerciaux internationaux devient un champ où s'entrelacent des flux et des réseaux commerciaux et financiers, étant donné que toute transaction commerciale internationale implique différents intervenants : banques, compagnie d'assurance, douanes...

Aussi, les banques pour réaliser les échanges entre les opérateurs économiques (importateur et exportateur). Et en vue de faciliter la réalisation des opérations internationales, ont mis en place des techniques de traitement et de financement permettant de donner des solutions aux problèmes logistiques relatifs au transport des marchandises, les modes de paiement, les responsabilités des parties, et le financement bancaire des opérations de commerce international, pour essayer de développer ce dernier. Toutefois, ce développement s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement du commerce extérieur.

Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'innover 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 couverture adaptées à chaque risque. Parmi les techniques de paiement du commerce international on peut citer le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du règlement des importations.

Premièrement, le crédit documentaire qui est une procédure de paiement par laquelle une ou deux banques selon le cas s'engage à payer ou à accepter un effet de commerce (traite) dans certaines conditions. Deuxièmement, la remise documentaire qui est le fait de faire transiter de la part du vendeur qui est l'exportateur par le circuit bancaire les documents

---

<sup>1</sup> RAINELLI M « le commerce international », édition La Découverte, 9<sup>ème</sup> édition, Paris, 2003, P7.

indispensables à la prise en charge des marchandises, ceux-ci ne seront remis à l'acheteur qui est l'importateur que contre paiement ou contre acceptation d'une traite.

Aujourd'hui, les entreprises algériennes ont acquis une expérience non négligeable dans le domaine de commerce extérieur, qui leurs permet d'imposer leurs conditions lors des négociations, en exigeant à leurs fournisseurs l'utilisation de la technique de crédit documentaire comme instrument classique de paiement en matière du commerce international, car il constitue une méthode efficace pour introduire des rapports de confiance et de sécurité dans les transactions commerciales.

En 2009 dans l'article 69 de la loi de finances complémentaire (LFC), l'Algérie imposait le crédit documentaire comme le seul moyen de paiement des importations, mais cet article est remplacé par l'article 81 dans la nouvelle loi de finances publiée le 2 janvier 2014 : « *Le paiement des importations destinées à la revente en l'état ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire* »<sup>1</sup>.

Nous prendrons la région de Bejaia comme échantillon étant l'une des wilayas qui a un nombre important des entités économiques ou elle compté 32 952 entités à la fin de l'année 2013 selon l'office national des statistiques, et la plupart de ces entités sont dans le secteur de l'industrie ou le secteur du commerce donc elles sont dans l'obligation d'effectuer des opérations d'importations à cause par fois de manque ou de non disponibilité des matières nécessaire pour leurs activités. De ce fait, nous avons réalisé une enquête de terrain par questionnaire auprès de quatorze (14) entreprises importatrices pour avoir une idée sur les moyens de paiement utilisés par ces derniers lors de l'importation.

Donc l'objet de notre travail nous conduira à poser une question principale : ***quel est l'impact des moyens de paiement à l'international sur le volume des importations des entreprises enquêtées de Bejaia ?***

La réponse à la problématique implique les réponses aux questions suivantes :

\*Quel sont les éléments fondamentaux de commerce international ?

\*Quelles sont les techniques de paiement et de financement du commerce international offertes par les banques algériennes ?

---

<sup>1</sup> Article 81 de la loi de finances 2014, publiée le 02/01/2014 au Journal officiel N°103.

\*Quel sont les effets de changement des moyens de paiement sur le volume des importations des entreprises enquêtées ?

Nous entamons notre recherche en supposant que le crédit documentaire freine l'activité d'importation des entreprises enquêtées, alors que la remise documentaire aurait un effet positif sur l'activité d'importation de ces entreprises.

Pour réaliser notre étude, nous adoptons une méthodologie hypothético-descriptive qui consiste, premièrement, en une revue de la littérature relative au commerce international et deuxièmement, à une enquête de terrain auprès de quatorze (14) entreprises importatrices situées à la wilaya du Bejaia pour confirmer ou infirmer les hypothèses de recherche.

Nous structurerons notre travail en quatre chapitres. Le premier va être consacré aux généralités sur le commerce international. Le deuxième présente les différents moyens et instruments de paiement des activités d'importation, le troisième chapitre pour les modes de financement. Quant au quatrième représentant l'étude empirique, nous avons intéressé à l'étude de l'impact des moyens de paiement sur le volume des importations des quatorze entreprises importatrices de la wilaya de Bejaia par la restitution des résultats de l'enquête de terrain.

# CHAPITRE 1 : GENERALITES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL

## Introduction du chapitre

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international 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.

Aussi, le contrat commercial, qui constitue l'élément de base de toute transaction, doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. En raison de la différence des systèmes juridiques des partenaires et en l'absence de droit applicable universel, ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Entre autres points essentiels devant figurer dans le contrat commercial, la répartition des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises doit être précisée car elle représente souvent une source de conflit. Pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord, les contractants se réfèrent aux termes de commerce international "incoterms".

Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à l'exécution conforme de ces obligations (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.

## **SECTION 1 : LE CONTRAT DU COMMERCE INTERNATIONAL**

Les opérations de commerce extérieur se traduisent par la conclusion d'un contrat commercial international entre deux parties dont l'objet est la transaction commerciale.

### **I. La définition du contrat de commerce international**

Le contrat « *est la rencontre de la volonté de deux parties au minimum, un engagement qu'il convient de rendre aussi précis que possible et qui entraîne une relation juridique entre les cocontractants<sup>1</sup>* ».

Ce contrat fait intervenir des risques. La maîtrise de ces risques passe notamment par la recherche d'un accord formalisé dans un écrit et dont les obligations sont clairement établies pour les contractants. Le contrat doit donc être un instrument de répartition des risques.<sup>2</sup>

### **II. Les conditions de formation d'un contrat du commerce international**

L'offre faite par le vendeur et suivie d'une acceptation par le client donne naissance au contrat de vente international. Il est souhaitable que cet accord soit écrit, pour être précis et complet, pour prévenir les litiges et ménager un moyen de preuve<sup>3</sup>.

Le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables.

### **III. Les caractéristiques du contrat de commerce international**

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes :

- Les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice.
- Les attentes de chaque partie dans le but de caractériser la transaction et de déterminer les droits et les obligations de chaque partie.
- L'objet de contrat, est la transaction que les parties veulent accomplir.

### **IV. Les effets du contrat de commerce international**

Le contrat de commerce international précise les obligations du vendeur et de l'acheteur, le transfert de propriété et de risques des marchandises vendues.

---

<sup>1</sup>BEGUIN J-M et BERNARD A, « L'essentiel des techniques bancaires », édition groupe EYROLLES, Paris, 2008, P157.

<sup>2</sup>LEGRAND G et MARTINI H, «commerce international », édition DUNOD, 3<sup>ème</sup> édition, Paris 2010, P230.

<sup>3</sup>LEGRAND G et MARTINI H, « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris 2008, P271.

#### **IV.1. Les obligations du vendeur et de l'acheteur**

Chaque partie d'un contrat (acheteur, vendeur) a des obligations

##### **IV.1.1. Les obligations du vendeur**

*« Le vendeur doit livrer des marchandises dont la quantité, la qualité et le type répondent à ceux qui sont prévus au contrat, et dont l'emballage ou le conditionnement correspond à celui qui est prévu au contrat »<sup>4</sup>.*

Et aussi doit livrer les marchandises dans les délais fixés et au lieu prévu.

##### **IV.1.2. Les obligations de l'acheteur**

L'obligation de payer le prix : elle porte en fait non seulement sur le prix stipulé mais aussi sur les frais (dont les taxes ou les droits d'enregistrement) et accessoires de la vente<sup>5</sup>.

Et aussi l'obligation de réceptionner la marchandise ou en prendre livraison même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante, tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

#### **IV.2. Le transfert de propriété et de risques dans un contrat de commerce international**

Le transfert de propriété intervient, en règle générale, une fois que l'acheteur se sera acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due. Et 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.

#### **V. Les éléments constitutifs d'un contrat de commerce international**

Le contrat de commerce international comporte généralement quatre grandes parties :

##### **V.1. Les éléments généraux**

Les éléments généraux d'un contrat de commerce international sont : identité des contractants, nature et objet du contrat, liste des documents contractuels et définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation.

---

<sup>4</sup> Article 35-1 de la convention des nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises Production éditoriale: Section des publications, de la bibliothèque et des services en anglais, Office des Nations Unies à Vienne, février 2011.

<sup>5</sup> BOURDELOIS B « Les contrats spéciaux », édition DALLOZ, 2<sup>ème</sup> édition, Paris, 2012, Page 30.

## V.2. Les éléments techniques et commerciaux

Dans les éléments techniques et commerciaux on distingue : la nature du produit (sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité ...), la nature de l'emballage, protocole de contrôle et d'examen de conformité, les délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard et les conditions de modification du contrat (par voie d'avenants).

## V.3. Les éléments financiers

Les éléments financiers d'un contrat de commerce international basés sur : la quantité, le prix et le montant total de la marchandise importé, l'incoterm utilisé, le mode de paiement, la monnaie de facturation et de paiement, les garanties bancaires à mettre en place et les données fiscales et douanières des marchandises.

## V.4. Les éléments juridiques

Dans les éléments juridiques d'un contrat de commerce international on distingue : la date de mise en vigueur du contrat, les conditions juridiques liées aux garanties bancaires, les conditions de transfert des risques et de propriété, les données concernant la livraison de la marchandise et le droit applicable au contrat accepté par les deux parties<sup>6</sup>.

Les éléments juridiques basés aussi sur les clauses suivantes<sup>7</sup> :

- *Clause compromissoire* : qui fait appel généralement à l'arbitrage international, en cas des litiges entre les contractants et après l'échec de règlement à l'amiable.
- *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.
- *Clause résolutoire* : 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 avons cité "*l'incoterm à utiliser*" qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise. En raison de l'importance de cette notion, nous allons les traiter dans la prochaine section.

---

<sup>6</sup> Le droit ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays.

<sup>7</sup> LEGRAND G et MARTINI H, « Le petit export », édition DUNOD, Paris 2009, P24.

## SECTION 2 : LES TERMES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Avant toute transaction de commerce international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur l'acheminement de la marchandise en fixant les modalités de prise en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cette transaction.

C'est ainsi qu'il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelée "*incoterms*" afin d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et d'éviter les différends éventuels.

### I. La définition des incoterms

Il s'agit d'une abréviation anglo-saxonne de l'expression «International Commercial Terms», signifiant «termes du commerce international», créée par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) en 1936.

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. Les incoterms sont établis afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition, entre acheteur et vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises.<sup>8</sup>

### II. La réforme des Incoterms 2010

Les nouvelles règles des Incoterms 2010 sont entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2011. Cette réforme a supprimé quatre termes au profit de deux nouveaux. Les termes DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivered At Ship), DDU (Delivered Duty Unpaid), ont été remplacés par le terme DAP (Delivered At Place), et le terme **DEQ** (Delivered Ex Quay) a été remplacé par le terme **DAT** (Delivered At Terminal).

Quelques modifications touchent par ailleurs les termes FOB, CFR et CIF, pour lesquels la notion de *passage de bastingage* a disparu, ainsi que le terme DDP, qui recouvre désormais une nouvelle répartition de certains frais.

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

---

<sup>8</sup> PASCO C, « commerce international », Edition DUNOD, 6<sup>ème</sup> édition, Paris, 2006, P61.

### **III. La définition des incoterms 2010**

Ces termes commerciaux sont donc au nombre de onze après la suppression de quatre et remplacer par deux.

#### **III.1. EXW ou Ex-Works (A l'usine)**

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

#### **III.2. FCA ou Free Carrier (Franco transporteur)**

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

#### **III.3. FAS ou Free Alongside Ship (Franco le long du navire)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, au port d'embarquement convenu. Cela signifie que l'acheteur doit, à partir de ce moment-là, supporter tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation. Toutefois si les parties souhaitent que l'acheteur dédouane la marchandise à l'exportation, elles doivent le préciser en insérant à cet effet une clause explicite dans le contrat de vente<sup>9</sup>.

#### **III.4. FOB ou Free On Board (Franco à bord)**

La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Aux termes des règles 2010, la notion de passage de bastingage qui matérialisait jusqu'alors le transfert de risque a disparu. Désormais, le transfert de risque et de frais s'opère quand la marchandise a été livrée sur le navire.

---

<sup>9</sup>[[http:// www.var.cci.fr](http://www.var.cci.fr)], « les incoterms 2010 », dernière mise à jour 24/01/2013, consulté le 14/04/2014 à 22h40.

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités.

### **III.5. CFR ou Cost and Freight (Coût et fret)**

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

### **III.6. CIF ou Cost, Insurance and Freight (Coût, assurance et fret)**

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés.

L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

### **III.7. CPT ou Carriage Paid To (Port payé jusqu'à)**

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de 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'acheteur.

### **III.8. CIP ou Carriage and Insurance Paid To (Port payé, assurance comprise, jusqu'à)**

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

### **III.9. DDP ou Delivered Duty Paid (Rendu droits acquittés)**

Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations.

En principe, l'acheteur endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du vendeur. Parallèlement, l'acheteur n'a aucune obligation de prendre en charge les coûts d'inspection, tandis que le vendeur paie les frais des inspections avant expédition exigées par les autorités du pays d'exportation ou d'importation.

La version 2000 du terme DDP prévoyait que l'acheteur prenait en charge toutes les inspections à l'exception des opérations « diligentées » par les autorités du pays d'exportation.

**III.10. DAT ou Delivered At Terminal** (Rendu au terminal, terminal de destination convenu)

Ce terme remplace le terme DEQ. Le vendeur a dûment livré dès lors que les marchandises une fois déchargée du moyen de transport d'approche sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné du port. Le vendeur assume tous les risques et frais jusqu'au déchargement de la marchandise au terminal. Le terme terminal comprend tout lieu (quai, entrepôt, parc conteneurs, terminal routier). Le terme DAT exige que le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Ce terme peut être utilisé quel que soit le mode de transport, y compris le transport multimodal<sup>10</sup>.

**III.11. DAP ou Delivered At Place** (Rendu au lieu de destination convenu)  
Ce terme remplace les termes DAF, DES et DDU.

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

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

Selon la réglementation Algérienne, l'assurance doit toujours être souscrite auprès d'une compagnie d'assurance locale par l'importateur, ce qui signifie que les incoterms CIF et CIP ne peuvent être utilisés.

---

<sup>10</sup>[[http:// www.var.cci.fr](http://www.var.cci.fr)], « les incoterms 2010 », dernière mise à jour 24/01/2013, consulté le 14/04/2014 à 22h40.

## IV. Le classement des incoterms 2010

Les incoterms de 2010 sont classés en trois catégories à savoir :

### IV.1. Le classement selon le mode de transport

Les 11 Incoterms 2010 (*au lieu des 13 Incoterms 2000*) sont répartis en deux types<sup>11</sup> :

- **Incoterms maritimes ou fluviaux** : FAS, FOB, CFR et CIF.
- **Incoterms multimodaux** : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP et DDP.

### IV.2. Le classement selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

- **Groupe E** : comprend l'incoterm EX Work, obligation minimale pour le vendeur.
- **Groupe F** : comprend les incoterms FCA, FAS et FOB. Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.
- **Groupe C** : comprend les incoterms CFR, CIF, CPT et CIP. Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.
- **Groupe D** : comprend les deux incoterms nouveaux : DAP, DAT et DDP.

### IV.3. Le classement selon le type de la vente

- **La vente au départ** : Les marchandises voyagent, sur le transport principal, aux risques et périls de l'Acheteur. Incoterms concernés : **EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CIF, CFR**
- **La vente à l'arrivée** : Les marchandises voyagent, sur le transport principal, aux risques et périls du vendeur. Incoterms concernés : **DAT, DAP, DDP.**

## V. Les limites des incoterms

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment : le problème du transfert de propriété, le caractère facultatif, l'obligation de faire des ajouts.

Il y a des documents à fournir, soit par l'acheteur ou par le vendeur en fonction de l'incoterm de contrat choisi. Donc il est nécessaire de présenter ces documents et les documents importants dans le commerce international.

---

<sup>11</sup>[<http://www.ubifrance.fr/librairie/resultat.html?lv=2&src=at&geo=&sct=T0105>], page consulté le 23/04/2014 à 14h32.

## **SECTION 3 : LES PRINCIPAUX DOCUMENTS DE 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 droits des contractants. Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus usités d'entre eux.

### **I. Les documents de prix**

Il existe plusieurs documents de prix, et parmi eux :

#### **I.1. La facture pro forma**

La facture ne doit pas figurer parmi les documents d'une opération documentaire. En effet est un document préalable à la conclusion d'un contrat de vente ou d'une transaction commerciale. Elle reprend toutes les caractéristiques de la marchandise ainsi que le montant et le mode de paiement. La facture pro forma n'est qu'une promesse de vente. C'est donc à l'acheteur que revient, en dernier ressort, la décision d'accepter ou de refuser l'offre.

#### **I.2. La facture commerciale**

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

#### **I.3. La facture consulaire**

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

tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur<sup>12</sup>.

#### **I.4. La facture douanière**

C'est une facture établie par l'exportateur, selon les normes exigées par les services des douanes du pays de l'importateur.

#### **I.5. La note de frais**

Elle détaille certains frais supportés par le vendeur qui sont déjà inclus dans la facture commerciale établie selon le contrat de vente conclu entre les deux parties.

### **II. Les documents de transport**

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.

#### **II.1. Le connaissement maritime (bill of Lading)**

Est un document obligatoire, utilisé dans le mode de transport par mer, il est à la fois un titre de transport, un titre de propriété et un récépissé de voyage.

Il est émis en quatre originaux<sup>13</sup> : un (01) exemplaire pour le capitaine du navire (connaissement chef) ; un (01) pour l'armateur ; un (01) pour le chargeur et un (01) pour le réceptionnaire.

Le connaissement contient généralement les mentions suivantes : le nom du transporteur, les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise déclarée par le chargeur en indiquant sa qualité et son poids...

#### **II.2. La lettre de transport aérien (LTA)**

Est un simple récépissé d'expédition non négociable, émis par une compagnie d'aviation sous forme nominative, de plus elle ne représente pas un titre de propriété.

---

<sup>12</sup> BERNEL ROLLAND L, « principes de technique bancaire », Edition DUNOD, 25<sup>ème</sup> édition, Paris, 2008, P355.

<sup>13</sup> LEGRAND G et MARTINI H, *op.cit.*2009, P 38.

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.

### **II.3. La lettre de transport routier (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 propriété.

### **II.4. Le récépissé postal**

Est un document concerne l'expédition des marchandises qui n'excèdent pas vingt (20) kilogramme, et qui voyage par voie postal. Ce document établi par le service des postes à personne dénommée.

### **II.5. Le duplicata de lettre de voiture internationale (DLVI)**

Appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (LVF) (rail way bill). Ce document est un récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée, il est établie par l'expéditeur de la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne consiste pas un titre de propriété.

### **II.6. Le 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.

## **III. Les documents d'assurance**

Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnisation prévues dans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une

compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport. Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance.

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 loi 80-07 du 09 aout 1980 relatives aux assurances.

Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...

Parmi les principaux documents d'assurance,

### III.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 :

- **Une police au voyage**, qui couvre une expédition pour un trajet déterminé<sup>14</sup>.
- **Une police à alimenter**, qui couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée ;
- **Une police flottante ou d'abonnement :**

Par l'émission d'un certificat d'assurance, elle constitue un contrat d'abonnement pour la prise en charge automatique de toutes les expéditions faites pour le compte de l'assuré (l'importateur). C'est un contrat de longue durée. La souscription d'une assurance auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport.

- **Une police tiers- 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.

Parmi les risques pris en charge par la police d'assurance nous retrouvons en général : les accidents survenus au moyen de transport (nauffrage, accident de route...), les dommages causés à la marchandise (vol, perte...) et les opérations de manutentions, auxquels s'ajoutent pour le transport maritime ou fluvial

---

<sup>14</sup> LEGRAND G, MARTINI H, « commerce international », édition DUNOD, 3<sup>ème</sup> édition, Paris, 2010, P 103.

- **Le risque d'avarie particulière** : qui correspond à toute détérioration, perte ou dommages subis par la marchandise elle-même au cours de son transport ou lors de sa manutention ou pendant son séjour à quai ou en entrepôts.
- **Le risque d'avarie commune** : qui peut naître de la contribution des marchandises aux dépenses extraordinaires ou dommages résultants des décisions prises par le capitaine du navire dans l'intérêt commun du navire et de la cargaison (charge).

### III.2. Le certificat d'assurance

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées. Le certificat d'assurance est le plus couramment utilisé dans le commerce international.

### III.3. L'avenant

Ce document est établi, pour mentionner toute modification à introduire dans la police d'assurance souscrite.

## IV. Les documents douaniers

Ces documents concernent les déclarations en douanes, 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.

## V. Les documents annexes

Ce sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques quantitatives et/ou qualitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur<sup>15</sup>. Et parmi eux :

### V.1. Le certificat d'origine

Est un document particulier qui identifie les marchandises et dans lequel l'autorité ou l'organisme habilité à le délivrer certifie expressément que les marchandises auxquelles il se rapporte sont originaires d'un pays donné. Ce certificat peut également comporter une *déclaration* du fabricant, du producteur, du fournisseur, de l'exportateur ou de toute autre

---

<sup>15</sup> ZOURDANI S, « Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », mémoire de magister, université Mouloud MAMMRI de Tizi-Ouzou, 2012, P70.

personne compétente<sup>16</sup>. Ce document doit être émis par la chambre de commerce du pays de l'exportateur ou de pays du vendeur.

### **V.2. Les liste 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 poids....

### **V.3. Le certificat de contrôle qualité**

Ce certificat doit être émis avant l'expédition vers le pays importateur. Celui-ci est émis après un contrôle documentaire et physique de la marchandise chez les fournisseurs par les organismes habilités.

### **V.4. Le certificat d'analyse**

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.

### **V.5. 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.

### **V.6. Le certificat sanitaire**

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible ou pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

## **SECTION 4 : LA DOMICILIATION BANCAIRE**

Conformément aux dispositions :

- Les règlements du 14 août 1991 de la Banque d'Algérie :

\*N°91-12 relatif à la domiciliation des importations, et N°91-13 relatif à la domiciliation des exportations ;

---

<sup>16</sup>[www.omd.com], « Glossaire des termes douaniers internationaux de 1995 à 2002 ». Consulté le 22/05/2014 à 16 h 30.

- Les règlements 92-04 et 95-07 relatifs au contrôle des changes ;
- L'instruction 20-94 fixant les conditions financières des opérations d'importations, « Toute opération d'importation ou d'exportation de biens et ou services, payable par transferts de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie ».

### **I. La définition de la domiciliation bancaire**

La domiciliation bancaire est la déclaration de l'opération d'importation ou d'exportation de biens et ou services, en vue de son suivi jusqu'au paiement ou l'encaissement après exécution de l'objet de contrat.

La domiciliation est une immatriculation des opérations du commerce international. Cette domiciliation peut être relative aux importations ou aux exportations.

### **II. La domiciliation des importations**

Elle est régie par le règlement n°91-12 du 14 aout 1991 de la banque d'Algérie. « *Toute contrat d'importation de biens et services, payable par transferts de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé à l'exception des importations de dons et échantillons, dites "sans paiement" réalisées pour usage personnel, réalisées par les nationaux résidents à l'étranger à l'occasion de leur retour définitif au pays, réalisées par les agents consulaires et diplomatiques pour leur retour au pays ou bien par le débit d'un compte devise* ».

La domiciliation bancaire d'une opération d'importation consiste :

#### **A. Pour l'importateur**

À faire le choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

#### **B. Pour le banquier**

À effectuer ou à faire effectuer pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Le dossier de domiciliation comporte trois phases : phase d'ouverture, gestion et apurement.

## II.1. Le traitement de l'opération

Le dossier de domiciliation comporte trois phases : Phase d'ouverture, gestion et apurement<sup>17</sup>.

### II.1.1. L'ouverture

Pour procéder à l'exécution de cette première étape, le client domicilié, c'est-à-dire titulaire d'un compte courant bancaire auprès de la banque, il doit remettre un certain nombre de documents qui constitueront le dossier. Et il doit signer une attestation de risque de change par laquelle il dégage sa banque du risque de change éventuel. Puis le banquier charge de *Vérifier que* :

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

*Et d'examiner* :

- 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.

Sitôt l'accord de domiciliation octroyé, le banquier procède à l'ouverture d'un dossier sur une "fiche de contrôle" modèle FDI ou FDIP.

**\*Modèle FDI** : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (06) 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 (06) mois.

Ce dossier doit comprendre la demande du client, les avis de débit, la facture pro forma ou définitive.

L'opération est alors enregistrée sur le répertoire de domiciliation, en lui attribuant un numéro de domiciliation, composé de 21 chiffres.

---

<sup>17</sup> ZOURDANI S, op. cit. P71.

### **II.1.2. La période suivi ou gestion**

Durant cette étape pour la gestion du dossier (entre la date d'ouverture et celle de l'apurement), l'agence domiciliaire doit réunir l'ensemble des documents relatifs à la réalisation physique et financière de l'opération et intervenir en cas d'information ou de documents manquant au dossier à savoir : les documents commerciaux (facture définitive domiciliée), les documents douaniers, les documents financiers.

### **II.1.3. L'apurement de la domiciliation**

Toute opération de domiciliation doit être apurée c'est à dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques).

**A. Le classement des dossiers** : le dossier peut être apuré donc classer directement, soit en insuffisance de règlement, soit en excédent de règlement.

**B. La déclaration à la banque d'Algérie** : les dossiers est en excédent de règlement ou en insuffisance de règlement ou apuré, doivent faire l'objet de déclaration statistiques semestrielles au 30 avril et au 31 octobre de chaque année, à la banque d'Algérie.

## **III. La domiciliation des exportations**

Elle est régie par le règlement n° 92-04 et 95-07 relatif au contrôle des changes et au règlement 91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures. Au même titre que les importations, la domiciliation des exportations est obligatoire et préalable.

Cependant, selon l'article 3 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie, la domiciliation des contrats d'exportations n'est pas requise pour les exportations temporaires et les exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à 30.000 dinars. Contrairement aux importations où la banque promet des devises, dans ce cas, elle suit leur rapatriement. La nature de l'opération (court ou moyen terme) est déterminée selon le délai de ce rapatriement : soit inférieur à (120 jours) opération à court terme, soit supérieure à (120 jours) opération à long terme. Donc on distingue deux types de domiciliation pour les exportations :

*\*La domiciliation à court terme* ou le règlement s'effectue dans un délai inférieur à 120 jours.

*\*La domiciliation à moyen terme* : le règlement s'effectue dans un délai supérieur à 120 jours.

### **III.1. Le traitement de l'opération**

Le traitement de l'opération de la domiciliation des exportations se fait en trois étapes à savoir : l'ouverture, la gestion et l'apurement des dossiers.

#### **III.1.1. L'ouverture**

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 d'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.

#### **III.1.2. La gestion et le suivi**

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.

#### **III.1.3. L'apurement des dossiers**

Consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance. Et comme pour les importations, il se fait en deux étapes, à savoir <sup>18</sup>:

**A. Le classement des dossiers** : le dossier peut être apuré donc classer directement, soit en insuffisance de règlement, soit en excédent de règlement.

**B. La déclaration à la banque d'Algérie** : 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.

### **Conclusion du chapitre**

A la lumière des différentes précautions évoquées qui doivent entourer les opérations du commerce international, il apparaît clairement, qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat qui doit contenir les clauses essentielles de nature à

---

<sup>18</sup> ZOURDANI S, op.cit. P73.

prévenir les sources de litiges.

En particulier, 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. La clause relative au transfert de propriété doit compléter le choix de l'incoterm.

De plus, l'énumération complète des documents commerciaux attestant l'exécution des obligations des deux parties, doit faire l'objet d'une clause du contrat de vente international.

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.

Son attention sera portée en particulier sur les conditions de règlement et de financement de l'opération car à travers les techniques de paiement et ou de financement la banque qui joue un rôle d'intermédiaire engage néanmoins sa responsabilité de différentes manières.

Les techniques de paiement mises en place par les banques pour répondre aux besoins variés des clients seront traitées dans le prochain chapitre.

## CHAPITRE 2 : LES MOYENS DE PAIEMENT DES ACTIVITES D'IMPORTATION

### Introduction du chapitre

Dans une opération de commerce international, l'exportateur s'engage à exporter des biens ou des services en contrepartie de l'engagement de l'acheteur de payer un prix convenu.

A partir de ces engagements, naissent des intérêts contradictoires pour les deux parties : L'exportateur souhaite être payé au plutôt, voire avant même l'expédition de la marchandise ; tandis que l'importateur souhaite des prix réduits et un paiement reporté au plus tard possible.

Le rapprochement entre ces intérêts contradictoires doit être recherché à travers la négociation entre l'acheteur et le vendeur jusqu'à l'obtention d'un accord équilibré.

Cette négociation porte essentiellement sur les conditions financières à mettre en place qui demeurent tributaires du niveau de la concurrence et de l'environnement des parties. En tout état de cause elles subissent très généralement le rapport de force entre les parties.

La négociation permet ainsi de fixer les choix concernant ; les termes du paiement (le lieu, le moment, l'étendue et la monnaie de paiement), les moyens ou les instruments de paiement (chèque, lettre de change, billet à ordre ou virement). Ils représentent les formes matérielles servant de supports au paiement.

Notons que le virement par Swift est l'instrument le plus utilisé en raison des avantages qu'il présente à savoir la rapidité, le coût réduit, la sécurité et la facilité d'utilisation. Et à la fin les techniques de règlement à mettre en place : il s'agit des procédures par lesquelles seront collectés les instruments de paiement. La préférence d'une technique à une autre est fonction du degré de confiance entre les partenaires, sachant que ces techniques diffèrent en matière de complexité, de contrainte et de coût.

### SECTION 1 : LES TERMES DE PAIEMENT

Après concrétisation de l'accord sur la marchandise à livrer et le prix à payer, il appartient aux contractants de préciser *les termes de paiement* qui concernent généralement : le lieu dans lequel le paiement doit être effectué, le délai de règlement accordé ou la date de paiement, l'étendue de paiement et la monnaie de paiement<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> [<https://www.caisse-epargne.fr/.../termes-de-paiement-doc-20111129021155.pdf>], « termes de paiement », consulté le 13/05/2014 à 15h43.

## **I. Le lieu de paiement**

Le lieu de paiement peut être déterminé par deux façons : par accord des parties et par le droit applicable.

### **I.1. Par accord des parties**

Les contractants peuvent définir le lieu de paiement<sup>2</sup> dans le bon de commande, dans le contrat ou dans la facture commerciale. Ce lieu peut être situé :

- Au domicile bancaire du débiteur (la créance est dite quérable) ;
- Au domicile bancaire du créancier (la créance est dite portable) ;
- Dans tout autre lieu convenu.

Le lieu choisi initialement ne peut être modifié ultérieurement sans qu'un nouvel accord n'intervienne pour préciser un autre lieu de paiement.

### **I.2. Par le droit applicable**

Dans le cas où l'intention des parties concernant le lieu de paiement ne serait pas clairement exprimée, ces derniers font appel au juge qui aura à interpréter la volonté des parties par référence au droit applicable au contrat.

Pour le droit algérien, le lieu de paiement est situé généralement au domicile bancaire du créancier

## **II. Le moment de paiement**

Selon la nature et l'importance de la transaction l'acheteur et le vendeur peuvent convenir des modalités de paiement énumérées ci-après<sup>3</sup>.

- Avant la livraison des marchandises, c'est à dire financement de la fabrication des biens par l'acheteur ;
- Au moment où le fournisseur livrera la marchandise ou la remettra au transporteur convenu ou bien encore fournira à l'acheteur les documents de transport de cette marchandise ;
- A la fin d'une période de différé de paiement convenue ;
- Par une combinaison de ces possibilités en payant, par exemple des avances et en soldant le reliquat au moment de la livraison.

### **II.1. Le prépaiement**

L'acheteur paye par anticipation son fournisseur qui ne peut assurer le financement de la fabrication des biens commandés ou leur entreposage avant la livraison.

---

<sup>2</sup> MONNIER P et MAHIER-LEFRANCOIS, « Les techniques bancaires », édition DUNOD, Paris, 2008, P71.

<sup>3</sup> BOUALI F, « Le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux », mémoire de magister en droit bancaire et financier, université Es-Senia d'Oran, 2012, P119.

En payant de cette façon, l'acheteur encourt un risque de contrepartie qui peut naître de la faillite du fournisseur avant la livraison de la marchandise prépayée.

Pour se prémunir contre ce risque, l'acheteur pourrait opter pour l'une des variantes :

- Obtenir une garantie de restitution d'avance (montant du prépaiement) ;
- Obtenir un gage qui couvre les biens en cours de fabrication ou d'autres actifs du fournisseur ;
- Se faire transférer la propriété des biens en cours de fabrication ou des matières premières destinées à leur fabrication pour qu'ils ne fassent pas partie du gage commun des créanciers du fournisseur en cas de faillite de ce dernier ;

Cette modalité de paiement est strictement interdite en Algérie. La réglementation de la Banque d'Algérie (article 12 du règlement n°91-12 du 14 août 1991) prévoit le paiement d'une avance n'excédant pas les 15 % du montant du contrat.

### **II.2. Le paiement au comptant**

Le vendeur n'obtient le paiement qu'après livraison de la marchandise au lieu convenu, de même, l'acheteur n'obtient la marchandise qu'une fois le paiement effectué.

En cas de besoin, chaque partie obtient un financement de sa banque ou d'un tiers sans atteindre l'exécution de ses obligations contractuelles envers l'autre partie.

Ce paiement est avantageux en droit international (CVIM<sup>4</sup>, article 58-1<sup>5</sup>) par rapport aux autres paiements, à défaut d'indications dans le contrat d'un moment de différé pour le paiement du prix.

Notons que le dénouement d'une opération du commerce international par livraison et paiement simultanés est difficile à réaliser, à cause de l'éloignement géographique des parties, de la technicité croissante des opérations du commerce international et même des matières vendues ainsi que l'exécution successive des prestations du contrat.

En utilisant cette forme de paiement, l'acheteur peut se retrouver avec une marchandise non conforme avec celle qui est décrite dans le contrat.

---

<sup>4</sup> CVIM : Convention des Nations Unies sur le contrat de Vente Internationale de marchandises, élaborée par la CNUDCI (Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International).

<sup>5</sup> Article 58-1 « Si l'acheteur n'est pas tenu de payer le prix à un autre moment déterminé, il doit le payer lorsque, conformément au contrat et à la présente Convention, le vendeur met à sa disposition soit les marchandises, soit des documents représentatifs des marchandises. Le vendeur peut faire du paiement une condition de la remise des marchandises ou des documents ».

Afin d'éviter ce problème, deux solutions sont proposées :

- Inspection de la quantité et de la qualité de la marchandise avant expédition, donc au moment de sa remise au transporteur, par des sociétés internationales spécialisées ;
- Intervention d'un tiers ayant une surface financière acceptable ; il s'agit généralement d'une banque qui s'engage irrévocablement envers les deux parties à effectuer le paiement dès la remise des marchandises. C'est le principe utilisé dans un crédit documentaire que nous étudierons ultérieurement.

### II.3. Le paiement différé

Le paiement différé est une pratique consistant à octroyer un délai entre la date d'acquisition d'un bien et son paiement<sup>6</sup>.

Ce paiement est accordé généralement quand :

- L'acheteur n'est pas en mesure d'honorer, par sa seule trésorerie, le paiement des biens et services fournis, faute de fonds propres ;
- Il a été convenu que le paiement dépendra de la revente de la marchandise à un autre acheteur, dans ce cas le prix de la revente assurera le paiement du prix de la vente.

Dans ces deux cas, le fournisseur est exposé au risque de contrepartie qui peut se matérialiser par la faillite de l'acheteur. Afin de se prémunir contre ce risque, le fournisseur a la possibilité d'opter pour l'une ou l'autre des solutions suivantes :

- Obtenir une assurance auprès d'un organisme d'assurance afin d'obtenir le paiement du prix des marchandises livrées, en cas de non-paiement par l'acheteur au terme convenu ;
- Se réserver la propriété des biens remis à l'acheteur jusqu'à paiement du prix ;
- Escompter sa créance à terme sur l'acheteur auprès d'une banque.

Il ne suffit pas de spécifier le moment où l'acheteur doit s'acquitter du prix (prépaiement, comptant, paiement différé), mais il faut aussi prendre en considération le moment à partir duquel l'acheteur est considéré comme s'étant acquitté du prix.

Dans les opérations du commerce international, on peut considérer que le débiteur n'est libéré de son obligation que lorsque son créancier reçoit effectivement le paiement convenu<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup>[[www.trader-finance.fr/lexique-finance](http://www.trader-finance.fr/lexique-finance)], « le paiement différé », consulté le 25/05/2014 à 11h09.

<sup>7</sup>AFFAKI G, ROUR J-S, CATTANI C, BOURQUE J-F, « Financements et garanties dans le commerce international » Centre du commerce international, Genève, 2002, P25.

### III. L'étendue de paiement

L'acheteur n'a pas seulement l'obligation de s'acquitter du prix mais aussi il est souvent contraint à payer d'autres sommes afin d'assurer la bonne fin du contrat commercial.

Ces divers frais qui concernent notamment les frais d'assurance, de transport, d'impôt et de dédouanement sont supportés par l'acheteur ou le vendeur selon leur accord dans le contrat. Cet accord peut être implicite du fait d'utiliser les incoterms qui précisent le partage des frais et des risques entre les deux parties.

L'étendue du paiement a été prévue aussi dans la CVIM où son application au contrat n'est jamais en contradiction avec l'incoterm utilisé dans ce dernier.

En effet, l'article 54 de la CVIM dispose : « *L'obligation qu'a l'acheteur de payer le prix comprend celle de prendre les mesures et d'accomplir les formalités destinées à permettre le paiement du prix qui sont prévues dans le contrat ou par les lois et les règlements.* »

### IV. La monnaie de paiement

Comme pour le lieu et le moment de paiement, l'acheteur et le vendeur doivent choisir et indiquer dans le contrat la monnaie dans laquelle doit s'effectuer le paiement et cela afin d'éviter tout malentendu.

Pour effectuer ce choix, les opérateurs internationaux doivent tenir compte de divers éléments. Les uns leur étant externes ; les autres sont internes à leur entreprise :

#### ➤ Critères externes

- L'opérateur international n'est pas toujours libre de choisir la monnaie de facturation car il peut être amené à subir les contraintes d'un pays imposant sa monnaie nationale dans les opérations commerciales avec l'étranger ; tant à l'achat qu'à la vente.
- Certains pays, soit pour des raisons de proximité, soit par le fait de relations historiques et/ou financières, ont pour habitude de commercer dans une tierce devise : C'est le cas du dollar américain (USD) dans les pays d'Amérique latine et du Nord, du moyen-orient et d'Asie du sud-est, l'euro dans la zone euro et la livre Sterling (GBP) dans les pays du Commonwealth.

#### ➤ Critères internes

L'opérateur doit opter pour le choix de la monnaie de facturation qui :

- Lui permet de couvrir son risque de change ;
- Lui permet un financement à faible taux d'intérêt ou bien un cours à terme favorable ;

Après avoir précisé tous les termes du paiement (lieu, date et monnaie de facturation), il appartient aux contractants de choisir la technique de paiement la plus appropriée à leur opération, en tenant compte du degré de confiance entre eux.

## **SECTION 2 : LE CREDIT DOCUMENTAIRE (CREDOC)**

Du fait de l'éloignement géographique, de la méconnaissance, des différences linguistiques et réglementaires, les contractants ont du mal à se faire confiance. Le vendeur veut être payé avant d'expédier la marchandise, l'acheteur, de son côté, veut s'assurer de la conformité de l'expédition avant de régler la facture.

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 nécessaire.

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

### **I. La définition du crédit documentaire (Credoc)**

Le crédit documentaire est « *une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte – à l'aide des documents énumérés – la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis* »<sup>8</sup>.

Il s'agit donc d'un engagement irrévocable émis par une banque (banque émettrice), à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), de régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services. Le crédit documentaire est internationalement reconnu et régi par les règles et usances uniformes (RUU<sup>9</sup>) de la chambre de commerce internationale (CCI).

### **II. Les intervenants dans le crédit documentaire**

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties.

---

<sup>8</sup> LEGRAND G et MARTINI H, 2008, P135.

<sup>9</sup> Pour l'histoire, il y a lieu de noter que les premières règles et usances relatives aux crédits documentaire ont été publiées par la CCI en 1933 sous la brochure n°82. La 2eme brochure sous le n° 151 a été publiée en 1951, la 3eme brochure sous le n° 222 en 1962, la 4eme brochure sous le n° 290 en 1974, la 5eme brochure sous le n°400 en 1983, la 6eme brochure sous le n° 500 en 1993 et les RUU 600 constituent la 7eme publication modifiées le 25/10/2006 et applicable à partir du 1er juillet 2007.

### II.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.

### II.2. La banque émettrice

C'est la banque de l'acheteur qui procède à l'ouverture et l'émission du crédit documentaire sur instruction de son client.

### II.3. La banque notificatrice

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale.

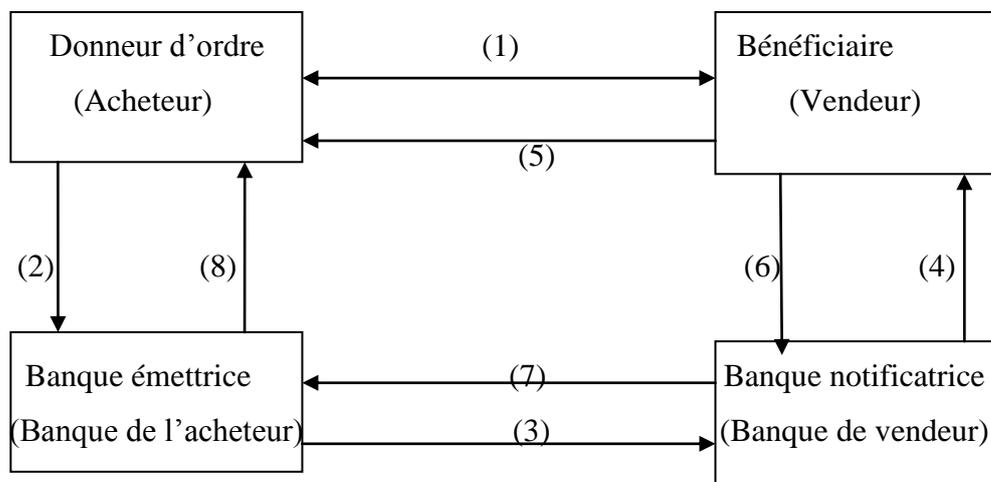
Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée banque confirmatrice.

### II.4. Le bénéficiaire

C'est l'exportateur, le crédit est émis en sa faveur. Personne ou société vendant les marchandises à un acheteur, et qui grâce au crédit documentaire, possède la garantie d'être payé contre ses marchandises.

## III. Le mécanisme de réalisation de crédit documentaire

Figure n°01 : La mise en place d'un crédit documentaire



Source : <http://www.atbentreprise.tn/pdf/emission-et-reception-des-credits-documentaire>.

- (1) : Etablissement d'un contrat commercial entre acheteur et vendeur.
- (2) : Demande d'ouverture d'un crédit documentaire par l'acheteur à sa banque.
- (3) : Envoi du crédit documentaire à la Banque du Vendeur.
- (4) : Notification de l'ouverture du crédit documentaire au vendeur. Confirmation éventuelle du crédit par le banquier du vendeur.
- (5) : Livraison des biens ou des services par le vendeur.
- (6) : Transmission des documents par le vendeur à sa banque. Celle-ci contrôle la conformité de ces documents aux spécifications du crédit documentaire.
- (7) : Transmission des documents à la banque de l'acheteur, qui paiera la banque du vendeur sur la base de ces documents.
- (8) : Transmission des documents du vendeur, pour que l'acheteur puisse disposer des biens.

#### **IV. Les types de crédit documentaire**

Il existe deux types de crédit documentaire : irrévocable, irrévocable et confirmé.

##### **IV.1. Le crédit documentaire irrévocable**

Il ne peut être annulé ou amendé sans l'accord du bénéficiaire et il présente pour ce vendeur bénéficiaire l'avantage conséquent qu'il est assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer (si bien entendu les documents présentés sont conformes aux stipulations du crédit documentaire). Mais il ne le protège pas du risque de non-paiement dû au risque pays (événement catastrophique, politique ou économique) qui empêcherait la banque émettrice de respecter son engagement<sup>10</sup>.

##### **IV.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire. Celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice ou confirmante) ; en général, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur. Si ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque. On parle alors de confirmation silencieuse, car elle est mise en place à l'insu de la banque émettrice. Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son

---

<sup>10</sup> [www.cci.21.fr/.../pdf.../fiche%2011%2019%crédit%20documentaire%20]. Dernière mise à jour, mars 2013, consulté le 14/05/2014 à 13h 42.

pays, ce qui supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de règlement. Il est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer<sup>11</sup>.

A noter que le crédit documentaire révocable, qui pouvait être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable, a été supprimé dans les RRU 600.

## **V. Les modes de réalisation du crédit documentaire**

La réalisation du crédit documentaire est l'acte par lequel une banque exécute ses engagements envers le bénéficiaire si les documents sont conformes aux termes et conditions du crédit.

Selon l'article 6.b du RRU 600 relatif aux crédits documentaires « *un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, paiement différé, acceptation ou négociation* ».

### **V.1. Le crédit réalisable par paiement à vue**

Est un crédit qui se réalise par un paiement cash contre document, pour cela, le bénéficiaire exige de connaître la banque qui le paie. En effet, tout crédit doit désigner la banque autorisée à payer. Il peut y avoir plusieurs cas soit la banque émettrice (mais il y'a risque pays, de non transfert), soit la banque notificatrice et confirmatrice (si la banque à ajouter sa confirmation) ou bien la banque désignée, (en général la banque notificatrice)<sup>12</sup>.

### **V.2. Le crédit réalisable par paiement différé**

Ce mode de réalisation est un paiement à usance (à échéance) ne nécessitant pas un tirage de traite sur telle ou telle banque. Cette forme est surtout utilisée pour les biens de consommation courants (vente au comptant des marchandises par l'acheteur et paiement à terme du vendeur). C'est un engagement ferme par écrit de la banque émettrice ou de la banque confirmante de payer aux dates prévues (si le paiement se fait aux guichets de ces banques) et l'engagement ferme de la banque désignée de payer ferme aux dates prévues dans le cas où celle-ci a notifié à l'avance son accord express<sup>13</sup>.

---

<sup>11</sup> LEGRAND G et MARTINI H, op.cit. P136.

<sup>12</sup> ZOURDANI S, op. cit. P86.

<sup>13</sup> Idem, P87.

### **V.3. Le crédit réalisable par acceptation (acceptation d'une traite à terme)**

L'exportateur tire une traite à terme, selon les dispositions prescrites, sur la banque émettrice ou sur celle qui confirme, ou encore sur une banque tierce. L'échéance de la traite peut, par exemple, être à 90 jours de la date de la facture ou de la date d'expédition de la marchandise attestée par le titre de transport. A la présentation et négociation des documents, il n'y a donc pas de paiement mais une acceptation d'un effet de change. C'est à dire que le délai de paiement est matérialisé par une traite<sup>14</sup>.

### **V.4. Le crédit réalisable par négociation**

Le crédit documentaire est négociable soit à vue, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte). La banque négociatrice peut escompter les documents et/ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas de crédit notifié, cette avance est effectuée sauf bonne fin ; dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme et définitive est dite sans recours<sup>15</sup>.

## **VI. Les formes particulières de crédit documentaire**

Il existe d'autres formes de crédit documentaire, comme le crédit transférable, adossé (back to back), red clause et le crédit revolving.

### **VI.1. Le crédit transférable:**

L'exportateur bénéficiaire peut se substituer un autre bénéficiaire. Ce type de crédit s'utilise lorsque l'exportateur est un intermédiaire qui a acheté à un fournisseur l'objet à livrer ; lorsque le fournisseur expédie la marchandise, l'exportateur intermédiaire substituera généralement ses propres documents aux documents d'origine de son fournisseur<sup>16</sup>.

### **VI.2. Le crédit 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

---

<sup>14</sup> [<http://www.atbentreprise.tn/.../émission-et-réception-des-crédits-documentaires>], « comprendre les crédits documentaires », consulté le 12/05/2014 à 22h45.

<sup>15</sup> [[www.mahkamaty.com/wp.../02/crédit-documentaire-savoir-plus.pdf](http://www.mahkamaty.com/wp.../02/crédit-documentaire-savoir-plus.pdf)], « crédit documentaire » consulté le 28/04/2014 à 09h14.

<sup>16</sup> BOUALI F, op. cit.P123.

notificatrice en « garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce second crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit<sup>17</sup>.

### **VI.3. Le crédit « red clause »**

La « red clause » est une forme particulière d'acompte. Il s'agit d'une faveur spéciale accordée par l'acheteur au vendeur dans le cadre d'un crédit documentaire. Elle permet à la banque désignée de verser une avance au vendeur qui peut aller jusqu'à concurrence de 100% du montant du crédit, pour qu'il puisse se procurer les marchandises.

Ce type de crédit a notamment été en usage dans le commerce lainier avec l'Australie. La clause était primitivement écrite à l'encre rouge, d'où son nom. Elle signifie que la banque désignée peut payer une avance avant la remise des documents. Ce versement est effectué contre quittance, le bénéficiaire doit de plus s'engager à remettre les documents requis durant la validité du crédit documentaire. Dans ce cas, l'acheteur assume en fin de compte le risque inhérent à une telle avance.

### **VI.4. Le crédit revolving**

C'est un crédit documentaire qui se renouvelle par lui-même dans certaines circonstances. Ce type de crédit documentaire évite l'ouverture de multiples autres crédits documentaires dans le cadre d'un courant d'affaires régulier, avec des expéditions de volume constant.

Ce crédit signifie qu'il y a remise en vigueur ou reconduction automatique du crédit après la première utilisation dans les limites de son plafond maximum autorisé. Le caractère renouvelable est défini de façon multiple (montant global, nombre de renouvellement, périodicité, période validité,...)<sup>18</sup>.

## **VII. Les caractéristiques de 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 international (CCI), ces règles précisent les obligations et les responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire...

---

<sup>17</sup> ZOURDANI S, op .cit. P89.

<sup>18</sup> BERNET-ROLLANDE L, op.cit. P359.

Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois<sup>19</sup> :

- Une facilité bancaire pour réaliser une transaction commerciale internationale,
- Un gage de sécurité pour toutes les parties au contrat. La banque émettrice ou, le cas échéant, la banque confirmante s'acquittera de ses obligations sous réserve du respect des termes et conditions du crédit documentaire,
- Une garantie de paiement sous réserve du respect des termes et conditions du crédit documentaire,
- Un mode de paiement fondé uniquement sur des documents et non pas sur les marchandises ou services en cause.

### **VIII. La durée de crédit documentaire**

Le crédit documentaire a une durée au moins égale au temps nécessaire à la livraison, prévue au contrat de base. Des prorogations interviennent en cas de retard dans l'exécution des fournitures prévues, tout au moins si les partenaires en conviennent (à défaut d'accord, il est fréquent qu'une garantie à première demande soit appelée par l'importateur). Les banquiers ne disposent que de peu de temps pour la vérification des documents, car l'importateur en a besoin pour lever la marchandise qui peut déjà être arrivée et qui ne peut être immobilisée sans surcoût chez le transporteur<sup>20</sup>.

### **IX. Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire**

Le crédit documentaire offre des avantages et des inconvénients pour les acheteurs et les vendeurs.

#### **A. Les avantages de crédit documentaire**

Le crédit documentaire a des avantages incontestables :

##### **A.1. Pour l'acheteur**

L'importateur bénéficie d'une garantie documentaire, et de la sécurité où les fonds ne seront remis au vendeur s'il fournit les documents prouvant qu'il a réellement expédié une marchandise conforme. Le fournisseur étranger pourra accorder un délai de paiement plus ou

---

<sup>19</sup>[[www.maroccoussafta.com/downloads/paysexport170505.pdf](http://www.maroccoussafta.com/downloads/paysexport170505.pdf)]. KHALLOK A et AZZAOUI A, « crédit documentaire », consulté le 21/05/2014 à 23h11.

<sup>20</sup> BOUALI F, op.cit. P123.

moins long avec plus de facilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque dans son pays.

### **A.2. Pour l'exportateur**

L'exportateur bénéficie d'une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger, la rapidité de paiement (possibilité d'être payé dès l'expédition des marchandises), et une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité total si le crédit est irrévocable et confirmé.

## **B. Les inconvénients de crédit documentaire**

Malgré que le crédit documentaire offre des avantages pour l'importateur et l'exportateur, il a toujours des inconvénients pour tous les deux.

### **B.1. Pour l'importateur**

Coût élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important, lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.

### **B.2. Pour l'exportateur**

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

## **SECTION 3 : LA REMISE DOCUMENTAIRE (REMISDOC)**

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre un importateur (acheteur) et un exportateur (vendeur), avec une situation politique, économique et monétaire de l'importateur est stable permettant l'arrivée de la marchandise en bon forme. Les contractants peuvent recourir pour le règlement de leur transaction commerciale, à une technique très simple et assez souple qui est la remise documentaire<sup>21</sup>

L'opération de la remise documentaire est basée surtout sur la confiance qui existe entre l'importateur et l'exportateur par le fait qu'elle n'implique pas l'engagement financier des banques.

---

<sup>21</sup> BENAMMAR J-M, « Techniques du commerce international », édition TECHNIPLUS, Paris, 1995, P103.

## **I. Définition de la remise documentaire (remisdoc)**

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<sup>22</sup>. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes(RUU)<sup>23</sup>.

## **II. Les intervenants dans la remise documentaire**

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

### **II.1. Le donneur d'ordre**

L'exportateur, créancier du montant dû par l'acheteur. L'opération d'encaissement se déclenche, à son initiative, dès qu'il donne mandat à sa banque.

### **II.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 créance.

### **II.3. La banque présentatrice**

C'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur<sup>24</sup>.

### **II.4. 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.

## **III. Le déroulement d'une opération d'une remise documentaire**

Elle se déroule conformément au contrat commercial (ou l'échange de correspondance) et l'accord conclu entre l'importateur et l'exportateur. On peut retracer les étapes d'une opération de remise documentaire dans le schéma ci-après.

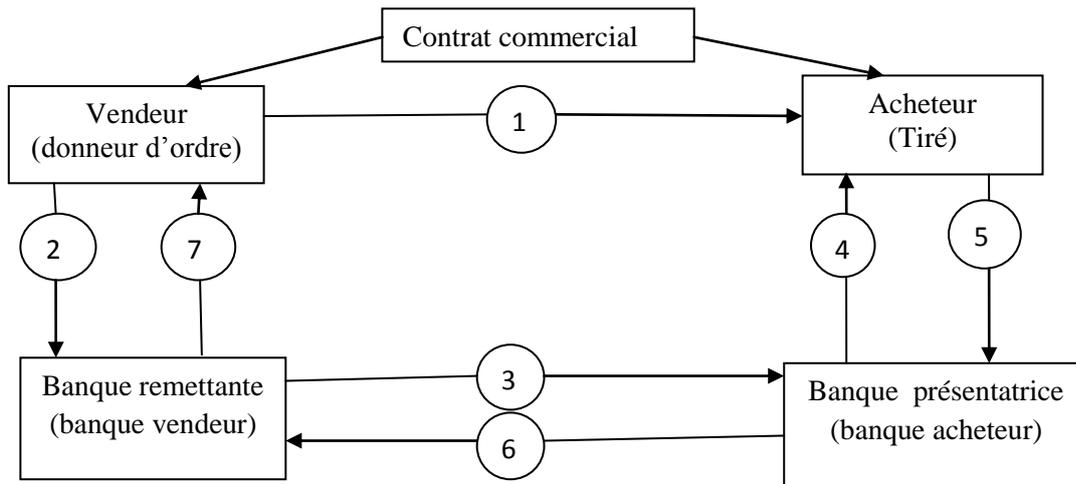
---

<sup>22</sup>LEGRAND G et MARTINI H, op.cit., 2008, P131.

<sup>23</sup>La remise documentaire est soumise aux Règles Uniformes relatives aux encaissements dans leur version révisée 1995 (Publication CCI n° 522).

<sup>24</sup><https://www.statistic-societegenerale.fr>, consulté le 11/05/2014 à 22h 14.

Figure n°02 : Schéma général d'une remise documentaire



Source : PASCO C, « commerce international », édition DUNOD, Paris, 1999, P100.

- (1) : remise des marchandises ;
- (2) : remise des documents ;
- (3) : envoi des documents ;
- (4) : levée des documents ;
- (5) : contre paiements ;
- (6) : paiement ;
- (7) : paiement.

L'entreprise exportatrice (donneur d'ordre) expédie ses marchandises (étape 1) selon le contrat commercial et donne mandat à sa banque d'encaisser une remise documentaire (étape 2), puis la banque de l'exportateur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de l'importateur (étape 3). La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données.

La banque de l'importateur (banque présentatrice) est chargée de remettre les documents à l'importateur contre paiement ou acceptation d'une traite (étapes 4 et 5), et dans le cas d'affaires régulières entre partenaires commerciaux qui se connaissent, l'exportateur peut transmettre directement les documents à la banque présentatrice. L'importateur (tiré) a reçu les documents. Le paiement est effectué ou la traite tirée (étapes 6 et 7).

#### IV. Les formes de réalisation d'une remise documentaire

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes : documents contre paiement, documents contre acceptation, documents contre acceptation et aval, documents contre lettre d'engagement.

#### **IV.1. Documents contre paiement (D/P)**

La banque présentatrice (de l'importateur) ne remettra les documents que contre paiement immédiat de l'importateur. Le D/P présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Cependant il reste soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur<sup>25</sup>.

#### **IV.2. Documents contre acceptation (D/A)**

La banque présentatrice ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Le D/A offre moins de garantie au vendeur, puisque le règlement n'interviendra qu'à l'échéance de la traite.

#### **IV.3. Document contre acceptation et aval**

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.

#### **IV.4. Document contre lettre d'engagement**

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement.

Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré.

Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

### **V. Les caractéristiques d'une remise documentaire**

L'encaissement documentaire est régi, conformément aux règles et usances uniformes (RUU) de la chambre de commerce international (CCI) relatives aux encaissements, dans leur dernière version (publication n° 522).

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

---

<sup>25</sup>[<https://www.caisse-epargne.fr/.../remise-documentaire-doc-20111129021155.pdf>], « la remise documentaire », document publié le 22/07/2010, consulté le 13/05/2014 à 15h45.

Il y a lieu de noter les observations suivantes<sup>26</sup> :

- Les règles uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à un encaissement par la volonté des contractants. Dans ce cas elles doivent être incorporées dans le texte de l'ordre de l'encaissement.
- 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 à :
  - Exécuter les instructions reçues par son mandant ;
  - 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.

Toutefois, lorsque la formule de règlement par acceptation et aval est retenue, la banque présentatrice se trouvera engagée à payer le montant dû par le client défaillant.

L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci. Dans le cas échéant, la banque n'a aucune obligation de prendre livraison de la marchandise. Il appartient à l'expéditeur d'assumer la responsabilité et les risques y afférents.

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 et la démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.

## **VI. Les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire**

Chaque procédure de paiement représente des avantages et des inconvénients pour l'acheteur et même le vendeur.

### **VI.1. Les avantages de la remise documentaire**

Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire où l'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou

---

<sup>26</sup> BOUALI F, op.cit. P89.

d'accepter la traite, et leur procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates, et leur coût est faible.

Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change.

## **VI.2. Les inconvénients de la remise documentaire**

La renonciation à la marchandise et le non-paiement à l'échéance de la traite, et le refus de lever des documents par l'acheteur et de régler le montant ce qui fait courir au vendeur un risque de frais supplémentaire se rapportant à l'entreposage, le rapatriement ou encore à la vente (avec remise commerciale) de la marchandise sur place ;

Les frais de douane à la charge du vendeur peuvent également contraindre à l'abandon de la marchandise, ou sa vente aux enchères, ou sa destruction quand il s'agit de produit périssable...

L'acceptation de la traite n'est pas forcément synonyme de règlement à échéance, de ce fait, la traite peut rester impayée. Ce problème peut trouver sa solution dans l'aval de la traite par la banque de l'acheteur. Cependant, le coût de l'aval peut atteindre le coût du crédit documentaire.

## **SECTION 4 : LES AUTRES TECHNIQUES DE PAIEMENT ET LES INSTRUMENTS DE REGLEMENT A L'INTERNATIONAL**

Il existe d'autres techniques de paiement à l'international, comme l'encaissement simple, le contre remboursement et le paiement en espèce, mais leurs utilisations est rare, et pour régler les opérations de commerce international les contractants utilisent les instruments de règlement comme le chèque, le virement et les effets de commerce (lettre de change, billet à ordre).

### **I. L'encaissement simple**

Le crédit documentaire et la remise documentaire sont les techniques de paiements les plus usitées 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.

### **I.1. La définition de l'encaissement simple**

L'encaissement simple ou le transfert libre, est l'acte par lequel l'acheteur ordonne à sa banque de transférer une somme d'argent pour règlement d'une transaction commerciale, au profit de son créancier, auprès d'une banque étrangère.

Cette technique de paiement est utilisée entre partenaires qui se connaissent<sup>27</sup>.

### **I.2. Le déroulement d'une opération de L'encaissement simple**

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.

### **I.3. Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple**

Parmi les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple il y a :

#### **A. Les avantages**

Cette opération se caractérise par la simplicité de la procédure, modération des coûts, rapidité et souplesse.

#### **B. Les inconvénients**

Cette opération 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, en plus ce mode ne basé pas sur des documents, donc il ne prévoit aucune garantie pour couvrir le risque de non-paiement.

D'autres techniques de paiements internationaux existent mais qui ne sont pas applicables en Algérie tels que le paiement en espèce ou le contre remboursement.

---

<sup>27</sup> PASCO C, op.cit.1999, P 99.

## II. Le paiement en espèces

Ce paiement est prohibé par la réglementation des changes en Algérie<sup>28</sup> (obligation de passer par le canal bancaire pour le rapatriement des fonds), sauf pour ce qui concerne l'exportation de poissons frais et crustacés. Note de la banque d'Algérie (B.A) n° 01-93 du 24.02.1993.

## III. Le contre remboursement

*« Le contre 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<sup>29</sup> »*

Cette technique de paiement demande la participation d'un intermédiaire particulier qui est le transporteur. C'est lui qui présente au moment de la livraison au client les documents de la transaction : bon de livraison et facture, pour encaissement. Il ne délivre la marchandise que contre paiement. Le transporteur a donc la responsabilité d'assurer l'encaissement pour le compte de son client auprès de qui il doit rapatrier les fonds moyennant une rémunération.

## IV. Les instruments de règlement à l'international

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. À l'international, on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire (SWIFT), par effet de commerce.

### IV.1. Le chèque

Le chèque est un écrit qui permet au tireur (celui qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers ou bénéficiaire dans la limite des avoirs déposés chez le tiré<sup>30</sup>.

#### IV.1.1. Les avantages et les inconvénients du chèque

Le chèque est un instrument de règlement relativement peu utilisé dans les transactions internationales, son usage présente en effet certains avantages et inconvénients qui sont<sup>31</sup> :

---

<sup>28</sup> BOUALI F, op.cit. P112.

<sup>29</sup> LEGRAND G et MARTINI H, « Management des opérations du commerce international », édition DUNOD, Paris, 1997.

<sup>30</sup> MONNIER P et MAHIER-LEFRANCOIS S, « Les techniques bancaires », édition DUNOD, Paris, 2008, P71.

<sup>31</sup> ZOURDANI S, op.cit.P78.

### **A. Les avantages**

- Le chèque est une pièce juridique qui peut faciliter le recours contre le tiré (importateur).
- Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement.

### **B. Les inconvénients**

L'inconvénient de cet instrument de paiement réside dans les délais d'encaissement lorsque l'exportateur reçoit le chèque il doit le remettre à l'encaissement à sa banque qui doit elle-même l'expédier aux guichets de la banque tirée pour paiement, les délais peuvent être longs, de plus la date à laquelle le compte de l'exportateur sera crédité ne peut être connu à l'avance avec précision ce qui pose des problèmes de gestion de trésorerie.

## **IV.2. Le virement**

C'est un ordre donné par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur. Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur de donner l'instruction à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction. Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné. L'argent sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur dès que celui-ci en sera avisé par son banquier. Le virement le plus important et le plus utilisé au niveau mondial est le Swift<sup>32</sup>.

### **IV.2.1. 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 grâce au système Swift (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement Swift ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. Le virement sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire ne

---

<sup>32</sup> Swift est une société coopérative de droit belge, basée à La Hulpe près de Bruxelles, détenue et contrôlée par ses adhérents parmi lesquels se trouvent les plus grosses banques mondiales. Fondée en 1973, elle a ouvert un réseau opérationnel de même nom en 1977.

garantit pas le paiement à échéance.<sup>33</sup>

### IV.3. Les effets de commerce

Les effets de commerce peuvent être émis par le vendeur c'est-à-dire la lettre de change, et par l'acheteur c'est-à-dire le billet à ordre.

#### IV.3.1. La lettre de change

La lettre de change est un écrit par lequel une personne (le tireur = le créancier) donne à une autre personne (le tiré = le débiteur) l'ordre de payer une certaine somme à une troisième personne (le bénéficiaire) à une certaine échéance (le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou bien une tierce personne).

La lettre de change est généralement établi par le tireur lui-même ; il transmet éventuellement ce document à son client débiteur (le tiré) s'il souhaite que cet effet de commerce soit accepté ou avalisé, ou bien il le remet directement à sa banque pour encaissement ou escompte. La banque peut se charger elle-même de faire accepter ce document au tiré<sup>34</sup>.

#### IV.3.2. Le billet à ordre

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne (le souscripteur = le débiteur) s'engage à payer une certaine somme à l'ordre d'une autre personne (le bénéficiaire = le créancier) à une certaine échéance. Le billet à ordre est généralement émis par le souscripteur: ceci est un inconvénient pour le bénéficiaire qui ne peut pas mobiliser sa créance tant que le souscripteur n'a pas pris l'initiative d'émettre le billet.

À la différence de la lettre de change, le billet à ordre n'est pas obligatoirement un acte de commerce : il peut par conséquent être utilisé entre particuliers, entre non-commerçants (cas relativement peu fréquent) et entre toute personne physique ou morale et un créancier banquier<sup>35</sup>.

---

<sup>33</sup> LEGRAND G et MARTINI H, op.cit., 2008, P129.

<sup>34</sup> BEGUIN J-M et BERNARD A, « L'essentiel des techniques bancaires », édition groupe EYROLLES, Paris, 2008, P59.

<sup>35</sup> BEGUIN J-M et BERNARD A, op.cit. P61.

### Conclusion du chapitre

A travers ce chapitre, sont mises en évidence les différences que présentent les techniques de paiement 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.

Le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

\*Les caractéristiques de la relation acheteur- vendeur : nouvelle, ancienne, entreprises connues ou non, des renseignements de la notoriété sur leur prospect...

\*Les renseignements sur le pays de l'acheteur : estimation du risque politique (événement politique, catastrophe naturelle, risque de non-transfert...), les usages en matière de paiement dans le pays de l'acheteur (habitudes de paiements, moyens de paiement les plus utilisés...).

\*La situation de la trésorerie des deux parties contractantes.

\*Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client.

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.

Néanmoins, les deux parties doivent être vigilantes concernant quelques points à savoir :

\*L'exportateur doit s'assurer que la réglementation du pays où s'effectue le paiement (le pays de l'acheteur généralement) ne restreigne pas le transfert de devises ;

\*S'assurer de la volonté de son vis-à-vis quant à la répartition des risques et des frais, si elle coïncide avec celle proposée par l'incoterm choisi ;

\*S'assurer que les licences d'import/export et les autorisations administratives ont été obtenues ;

\*L'exportateur doit se renseigner sur l'intégrité de l'acheteur, sur ses actifs disponibles et sur le respect de ses engagements en matière de paiement dans des opérations similaires dans le passé ;

\*L'importateur doit se renseigner sur le respect du vendeur des termes de livraison (délais, conformité...) dans des opérations similaires dans le passé ;

\*Envisager le recours aux banques en cas de méconnaissance entre les partenaires et en l'absence de sûretés appropriées afin de s'assurer des exécutions réciproques des parties.

Enfin, il y'a lieu de savoir que la mise en place de toute condition de paiement suppose une réflexion préalable portant sur les modalités de financement qui feront l'objet du prochain chapitre.

## **CHAPITRE 3 : LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT DES OPERATIONS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION**

### **Introduction du chapitre**

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

Dans ce cadre, les conditions de paiement qui constituent un des facteurs déterminants pour la concrétisation du contrat de vente internationale, doivent, au préalable, faire l'objet d'un examen approfondi afin de dégager des solutions de financement adaptées.

En effet, l'octroi de crédits ou de délais de paiement aux clients, par son impact sur la trésorerie des exportateurs, reste fortement dépendant des possibilités de financement.

Afin de couvrir les besoins de financement, les exportateurs font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriées, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction.

Quand il s'agit d'exportation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme (n'excédant pas deux ans). Et lorsqu'il s'agit d'exportation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédant sept ans).

### **SECTION 1 : LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT A COURT TERME**

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit : en cours de fabrication ou de livraison, après l'expédition des marchandises ou en période de contentieux avec le client.

#### **I. 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.

### I.1. La définition de crédit préfinancement

« 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<sup>1</sup> ».

Donc le crédit de préfinancement est un crédit accordé par une banque à un exportateur pour financer son activité d'exportation avant l'expédition des marchandises.

### I.2. Les caractéristiques de crédit préfinancement

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur. Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises<sup>2</sup>.

Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

La durée du crédit de préfinancement est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut se poursuivre jusqu'à la naissance de la créance<sup>3</sup>.

Le remboursement du crédit est assuré soit par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un crédit acheteur, soit par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé par des frais et des commissions. Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.

### I.3. Les avantages et les inconvénients de crédit préfinancement

Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations. La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur). Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

---

<sup>1</sup> GARSUAUT P et PRIAMI S, « Les opérateurs bancaires à l'international », édition CFPB, Paris, 2001, P181.

<sup>2</sup> ZOURDANI S, op.cit.P93.

<sup>3</sup> BERNET-ROLLANDE L, op.cit. P369.

Ce type de crédit connaît cependant des limites dans le sens où le montant est souvent plafonné et il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

### **II. La mobilisation des créances nées sur l'étranger**

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance due à l'exportateur.

#### **II.1. La définition de la mobilisation des créances nées sur l'étranger**

Un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change<sup>4</sup>.

#### **II.2. Les caractéristiques de la mobilisation des créances nées sur l'étranger**

La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes. La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle-même, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci. La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances.

Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance. Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires.

Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

#### **II.3. La procédure de traitement de la mobilisation des créances nées sur l'étranger**

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance. Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

---

<sup>4</sup>[[www.fichier-pdf.fr/2013/05/14/le-financement-export](http://www.fichier-pdf.fr/2013/05/14/le-financement-export)], « le financement export », réalisé par GUELLIM F et autres, 2013, consulté le 30/05/2014 à 14h25.

### II.4. Les avantages et les inconvénients de la mobilisation des créances

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre.

- Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;
- Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

Toutefois, l'exportateur qui choisit cette formule n'est pas à l'abri des risques de non-paiement et risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

### III. Les avances en devises

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change, les banques ont mis en place la technique de financement « avance en devises ».

#### III.1. La définition des avances en devises

*« Les avances en devises constituent un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous forme de prêts en devises. Elles permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles euros correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur leur client étranger. Notons que l'avance en devises export constitue un moyen de couverture du risque de change et une source de financement de l'exportation<sup>5</sup> ».*

Donc L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change, et cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

#### III.2. Les caractéristiques des avances en devises

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance. La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement et le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

---

<sup>5</sup> LEGRAND G et MARTINI H, op.cit., 2008, P 204.

### III.3. Le déroulement de l'opération des avances en devises

Une opération d'avance en devises se déroule comme suit : l'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant des devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur. Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque. L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

### III.4. Les avantages et les inconvénients des avances en devises

L'avance en devise présente les avantages suivants :

- Couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation, et mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100 % de la créance.
- La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités.
- Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

Cependant, il y a lieu de relever quelques points faibles.

- Le risque de change existe chaque fois que la monnaie de règlement est différente de celle de l'avance<sup>6</sup>.
- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur.

## IV. L'affacturage

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme nous distinguons « l'affacturage » ou « le factoring ».

### IV.1. La définition de l'affacturage

« Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée "factor" devient subrogée au droit de son client appelé "adhérent" en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non-remboursement<sup>7</sup> ».

C'est une opération par laquelle un exportateur « adhérent » cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage « factor », contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.

---

<sup>6</sup> BERNET-ROLLANDE L, op.cit., P374.

<sup>7</sup> Article 543 bis 14 du code de commerce algérien de 2007.

### IV.2. Les caractéristiques de l'affacturage

L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an. Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).

Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux. L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :

- Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
- Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;
- Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.

### IV.3. La procédure de traitement de l'affacturage

Le déroulement de l'opération se fait comme suit : l'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour solliciter un financement, pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor import dans le pays vers lequel le vendeur exporte sa marchandise.

Dès l'obtention de cet accord, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le factor export, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont cédés à ce dernier, l'importateur et l'exportateur concluent ensuite le contrat commercial intégrant la clause relative au financement par "l'affacturage".

L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le paiement doit se faire, à échéance, à la société de factoring. Le factor export procède alors au règlement de l'adhérent (l'exportateur) soit par chèque, soit en souscrivant, à son ordre, un billet qu'il pourra escompter auprès de sa banque.

De cette manière l'exportateur, bénéficie d'un recouvrement anticipé de ses créances, moyennant le paiement d'une commission au factor, le factor export transmet les effets au factor import et le factor import procède aux recouvrements à échéance des effets puis le fait parvenir au factor export.

#### **IV.4. Les avantages et les inconvénients de l'affacturage**

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants :

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 % et à des coûts connus à l'avance.
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- L'allègement de leur bilan par la cession du poste clients ;
- La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins le coût de cette opération est relativement élevé, l'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

Solution temporaire, durée moyenne des contrats d'affacturage est inférieure à 3 ans<sup>8</sup>.

## **SECTION 2 : LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT A MOYEN ET LONG TERME**

Les financements à moyen et long terme permettent aux exportateurs de biens d'équipements, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

### **I. 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. Ne pouvant accorder aux clients des délais de paiements parfois importants sans grever lourdement leurs propres trésoreries, les fournisseurs font appel aux banques pour l'obtention de ce type de crédit.

#### **I.1. La définition de crédit fournisseur**

Le crédit fournisseur est 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<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> LEGRAND G et MARTINI H, op.cit., 2008, P 206.

<sup>9</sup> MANNAI S et SIMON Y, « Technique financière international », édition ECONOMICA, 7<sup>ème</sup> édition, Paris, 2001, P580.

A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

### I.2. Les caractéristiques de crédit fournisseur

L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés. Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme. La durée est comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme et supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme<sup>10</sup>.

Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : « procédures des paiements progressifs » c'est à dire l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles. A signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles.

Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le TICR<sup>11</sup> augmenté d'une marge. Le TICR correspond au coût de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois par l'OCDE<sup>12</sup>. Il a une finalité de régulation des taux de crédits à l'exportation au sein des pays membres de l'OCDE. Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.

Le crédit fournisseur consiste en un escompte «*sauf bonne fin* » d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues. En effet, le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur. Il est donc nécessaire que ce dernier se couvre auprès d'un assureur contre le risque de crédit (risque de non transfert). Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.

### I.3. Le déroulement du crédit fournisseur

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

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.

---

<sup>10</sup> ZOURDANI S, op. cit. P99.

<sup>11</sup> Taux d'intérêt commercial de référence : c'est le taux applicable pour un crédit à moyen terme purement commercial augmenté d'une marge différente libellé dans la monnaie concernée par une banque donnée d'un pays donné.

<sup>12</sup> Organisation de coopération et de développement économique, en 2010 elle compte 34 pays membres pour l'harmonisation et le développement économique.

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.

### **I.4. Les avantages et les inconvénients du crédit fournisseur**

Le crédit fournisseur présente les avantages suivants<sup>13</sup> :

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

Toutefois, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques 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), il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit, la préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :

- D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges ...
- D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

## **II. Le crédit acheteur**

Le crédit acheteur vise à dégager le fournisseur des problèmes de crédit.

---

<sup>13</sup>ZOURDANI S, op.cit.P100.

### II.1. La définition du crédit acheteur

« 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 fournisseur <sup>14</sup> ».

Donc le crédit acheteur est une technique de financement qui consiste pour la banque du vendeur, à octroyer à l'acheteur étranger un crédit afin qu'il puisse financer l'acquisition du bien. L'exportateur est ainsi réglé au comptant et le risque de non-paiement est assumé par la banque<sup>15</sup>.

Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants.

**A. Un contrat commercial**, il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties : prestations à fournir, prix, délai de livraison<sup>16</sup>...

**b. Un contrat financier (une convention de crédit)**, par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier. Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

### II.2. Les caractéristiques du crédit acheteur

Ce type est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.

Le crédit acheteur porte sur 85 % du montant total du contrat commercial, les 15 % restants devant faire l'objet d'un versement d'acompte par l'importateur<sup>17</sup>.

Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial et 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.

Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédits acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence. Il est valable à la date de signature du contrat, pour la durée du crédit et pour la devise dans laquelle est libellé le contrat. Ce taux est appliqué pour les crédits acheteur

---

<sup>14</sup> LAUTIER D et SIMON Y, « Finance internationale », édition ECONOMICA, 9<sup>ème</sup> édition, Paris, 2005, P68.

<sup>15</sup> MORELLE F, « Lexique du commerce international », édition ELLIPSES, Paris, 2010, P78.

<sup>16</sup> LEGRAND G et MARTINI H, op.cit., 2008, P 252.

<sup>17</sup> Idem, P 255.

réglementés<sup>18</sup>.

Pour les autres types de crédits, le taux est librement fixé par les banques. Outre le paiement des intérêts, l'emprunteur est tenu de payer deux commissions :

**A. Une commission de gestion** : pour rémunérer les frais de gestion et de suivi du crédit acheteur.

**B. Une commission d'engagement** : pour rémunérer l'engagement de la banque prêteuse à mettre à disposition les fonds pour régler le fournisseur. Elle est calculée sur le solde non utilisé du crédit et exigible trimestriellement ou semestriellement.

Les primes d'assurance sont généralement réglées par l'acheteur, soit au comptant, soit par incorporation dans le montant du crédit. Ces primes concernent les deux polices d'assurance nées des deux contrats du crédit acheteur :

**A. La police risque de fabrication**: elle assure le fournisseur, avec une quotité ne dépassant pas 90 %, contre le risque d'interruption de marché par l'acheteur.

**B. La police risque de crédit** : elle assure les banques à 95 %, contre le manquement possible de l'emprunteur à ses engagements de remboursement.

Le crédit acheteur prend plusieurs formes suivant la ligne de crédit sur laquelle il est imputé, si elle existe. Nous citons ci-après les principales lignes de crédit. Nous citons ci-après les principales lignes de crédit.

- **Les protocoles intergouvernementaux** : il s'agit des accords conclus entre les gouvernements afin de promouvoir les échanges commerciaux entre leurs pays ;
- **Les protocoles bancaires**: appelés également " accords-cadres " : ils sont souvent des applications des protocoles financiers intergouvernementaux. Il s'agit des lignes de crédit accordées par des banques étrangères ;
- **Les accords multilatéraux**: lignes de crédit mises en place par les institutions financières internationales (BIRD<sup>19</sup>, BAD<sup>20</sup>, BM<sup>21</sup> ...),
- **Les conventions spécifiques**: lignes de crédits acheteur octroyés par une banque étrangère pour le financement d'une opération donnée.

### II.3. La procédure de traitement d'un crédit acheteur

Pour l'exécution du contrat, le fournisseur est souvent amené à engager des dépenses importantes, il souhaite donc recevoir des débloqués de fonds de la part de la banque prêteuse afin de soulager sa trésorerie.

---

<sup>18</sup> En entend par crédits acheteurs réglementés, ceux bénéficiant de soutien public.

<sup>19</sup> BIRD : La Banque internationale pour la reconstitution et le développement.

<sup>20</sup> BAD : La Banque Africaine de Développement.

<sup>21</sup> BM : La Banque Mondiale.

De son côté, l'acheteur souhaite différer les paiements dus au fournisseur après l'achèvement définitif des prestations. Pour concilier ces intérêts contradictoires, les banques ont mis en place la technique du " crédit acheteur".

Nous pouvons expliquer le montage d'un crédit acheteur à travers les étapes qui suit<sup>22</sup> :

La date d'entrée en vigueur du crédit acheteur, qui est définie dans la convention de crédit, correspond au moment où l'emprunteur peut utiliser le crédit après avoir répondu à un certain nombre de conditions (Formalités, autorisations, règlement des acomptes et des commissions de gestion...)

La période d'utilisation du crédit correspondant à la période d'exécution des prestations. Elle peut aller de la période préalable jusqu'à la date du premier remboursement ;

La date limite d'utilisation du crédit, est la date au-delà de laquelle aucune utilisation du crédit n'est acceptée. Le plus souvent elle correspond à la date limite d'achèvement des travaux et/ou prestations par le fournisseur. Elle peut être prorogée sous certaines conditions, en cas de retard dans l'exécution des travaux ;

La période préalable pendant laquelle l'emprunteur n'effectue aucun remboursement mais paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant du crédit utilisé ;

La date d'entrée en période de remboursement correspond généralement à un événement : date de réception provisoire ou définitive, date de mise en route de l'usine... ;

La période de remboursement durant laquelle l'emprunteur va procéder au paiement des échéances du principal (le plus souvent l'amortissement est semestriel) majoré des intérêts calculés sur le capital restant dû à la date du premier remboursement et la date du dernier remboursement.

Lorsque le crédit acheteur fait intervenir : l'acheteur, le vendeur ainsi que leurs banques, il est dit crédit acheteur libre, s'il y a aussi l'intervention d'un organisme d'assurance, il est dit crédit acheteur en garantie pure, si de plus il y a l'organisme stabilisateur, il s'agit d'un crédit acheteur réglementé ou administré.

### II.4. Les avantages et les inconvénients du crédit acheteur

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

#### A. Pour l'exportateur

- Il est réglé au comptant<sup>23</sup>, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités ;

---

<sup>22</sup> ZOURDANI S, op. cit. P103.

<sup>23</sup> LEGRAND G et MARTINI H, op.cit., 2008, P 258.

- Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;
- Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ;
- Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées.

### **B. Pour l'exportateur**

- Bénéficiaire de délais de paiement.
- Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

Toutefois l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants :

### **A. Pour l'exportateur**

- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;
- Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.

### **B. Pour l'importateur**

Il se trouve face à deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ; à la lenteur de l'opération ; au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance s'ajoutent les intérêts liés au crédit et enfin le risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

## **III. Le crédit-bail international (le leasing)**

Parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, figure «le crédit-bail » appelé aussi «location financière » ou plus couramment «leasing ». Cette technique est apparue en Grande Bretagne au siècle dernier et s'est développée aux Etats Unis dans les années 60, pour s'étendre par la suite à plusieurs autres pays.

### **III.1. La définition de crédit-bail international**

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipements à usage professionnel utilisant les 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. Autrement dit l'équipement est loué pour une durée ferme et irrévocable.

Au terme du bail (la durée de location) le preneur a la faculté d'acheter l'équipement moyennant un prix résiduel qui aura pris en compte les loyers payés. S'il renonce à cette option ; il doit restituer le matériel au bailleur.

Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement. Par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.

### **III.2. Les caractéristiques de crédit-bail international**

Le crédit-bail concerne généralement des contrats assez importants tels que les matériels de transport (avions, navires, conteneurs ...), équipements pétroliers, matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics...

L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

- Contrat technique entre le preneur et le fournisseur.
- Contrat de fourniture entre le fournisseur et le bailleur.
- Contrat de crédit-bail entre le bailleur et le preneur.

Le montant du loyer peut être constant ou dégressif.

Le crédit-bail peut être soit :

#### **III.2.1. Le crédit-bail financier**

La location est conclue par des établissements de financement spécialisés, pour la durée de l'exploitation économique de l'actif. Le montant des loyers correspond sensiblement à la valeur de l'actif (>90%).

Dans ce cas, tous les droits, obligations et risques liés à la propriété du bien financé sont transférés au locataire (preneur).

#### **III.2.2. Le crédit-bail opérationnel**

Cette catégorie d'opérations s'inscrit dans le cadre général de location de biens. Le bailleur ne s'attend pas à récupérer, dans le cadre d'un seul contrat, sa mise de fonds initiale et sa rémunération, mais prend le risque de devoir rechercher pour le même bien plusieurs utilisateurs. Avec cette formule, le bailleur assume le risque économique de l'opération. Pratiquement, le contrat est conclu pour une période assez courte eu égard à la durée de vie escomptée du bien. Ce type d'opérations est généralement entrepris par des organismes spécialisés dans une seule catégorie de biens<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> [www.ifc.org/wps/wcm/connect/.../SenegalMarketstudy2007.pdf?MOD], « le crédit-bail international », consulté le 25/05/2014 à 09h13.

### III.3. Les avantages et les inconvénients de crédit-bail international

Le crédit-bail est une technique de financement qui offre de nombreux avantages :

Pour le preneur, en lui permettant d'obtenir le financement des actifs dont il a besoin sans avoir à puiser dans ses capitaux propres, bénéficiaire de la location des actifs pour une durée fixée en fonction de la durée de vie économique, c'est à dire obtenir de nouveaux outils de production sans avoir à mobiliser les fonds nécessaires à l'investissement. D'avoir la possibilité d'échanger, à la fin ou au cours du bail, les équipements loués contre d'autres plus modernes ou plus adaptés à son besoin, et libeller les loyers dans la devise qu'il souhaite, bénéficier d'avantages fiscaux, par rapport à un crédit de financement classique.

Pour le fournisseur, en lui permettant : de bénéficier d'un financement souple, et d'être réglé au comptant sans être exposé aux risques d'impayé et de change.

De son côté le bailleur bénéficie d'une garantie sur le bien loué dont il garde la propriété jusqu'à la vente et d'avantages fiscaux : « *certaines juridictions permettent, parfois, au bailleur d'amortir, de manière accélérée, le coût d'acquisition du bien*<sup>25</sup> ».

Le crédit-bail renferme toutefois des inconvénients :

- Le coût du crédit-bail est très élevé; en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants.
- La complexité du montage de l'opération et la lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.
- Le bailleur est exposé à différents risques (juridiques, monétaires ou politiques) qui expliquent la réticence des "sociétés de leasing".

En Algérie, le crédit-bail est régi par l'ordonnance 96-09 du 19/01/96 de la banque d'Algérie.

A côté de ces principales techniques de financement à long terme, d'autres techniques moins utilisées mais parfois mieux adaptées méritent d'être traitées.

## SECTION 3 : LES AUTRES TECHNIQUES DE FINANCEMENT A MOYEN ET LONG TERME

En plus du crédit fournisseur, du crédit acheteur et du leasing, les opérateurs internationaux disposent d'autres techniques de financement à moyen et long terme, moins utilisées mais qui peuvent s'avérer mieux adaptés dans certains cas.

---

<sup>25</sup> AFFAKI G, ROUR J-S, CATTANI C, BOURQUE J-F, op.cit. P 150.

### I. Le forfaitage (forfaiting)

Parmi les nouvelles techniques de financement, il y a le forfaitage. C'est une formule hybride entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

#### I.1. La définition de forfaitage

*« Il s'agit de l'escompte d'effets commerciaux tirés sur un acheteur étranger et acceptés par lui, le tireur ne restant pas garant du paiement<sup>26</sup> ».*

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

#### I.2. Les caractéristiques de forfaitage

Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats<sup>27</sup> :

- Un contrat commercial entre acheteur et vendeur ;
- Un contrat de forfaitage entre vendeur et société de forfaitage.

Cette technique est adaptée généralement aux exportateurs de biens d'équipements. Elle convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile.

Cette technique est à ne pas confondre avec l'affacturage qui s'applique à l'ensemble des commandes à l'exportation et qui prévoit la reprise et la gestion d'une série de créances futures et non encore déterminées. En revanche, le forfaitage s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà nées.

Le support de paiement ou la matérialisation des créances se fait soit par un effet de commerce (lettre de change ou billets à ordre), soit par un crédit documentaire irrévocable ou par une garantie bancaire transmissible. Le coût dépend des caractéristiques de chaque opération en prenant en compte les modalités de paiement, l'existence ou non des garanties, le pays de l'importateur..., Il contient :

- une commission (rémunération du forfaiteur) qui varie selon l'appréciation par celui-ci du risque pays, risque commercial ou risque de non-paiement ...

---

<sup>26</sup> BERNET-ROLLANDE L, op.cit. P376.

<sup>27</sup> Idem, P251.

- un coût de refinancement: le taux de référence qui est généralement le LIBOR<sup>28</sup> sur la devise concernée pour l'échéance à honorer (le taux d'escompte est constitué de la commission de forfaitage et du coût de refinancement).
- En outre, l'exportateur supporte une commission d'engagement calculée sur la valeur de la créance entre le moment de la prise d'engagement du forfaitaire et l'échéance des créances commerciales.

### **I.3. Le déroulement d'une opération de forfaitage**

L'opération de forfaitage se déroule en deux étapes : négociation et réalisation.

#### **I.3.1. La négociation**

Après conclusion du contrat commercial avec son client, l'exportateur adresse une demande de cotation au forfaitaire sur laquelle il mentionne le pays de l'importateur, le nom de la banque de l'acheteur, le montant et la monnaie du contrat, les délais et les modalités de paiement, les types de garanties offertes ainsi que les modalités d'exécution du contrat.

Sur la base de ces informations, le forfaitaire fixe le taux du crédit à donner au fournisseur et le montant net à encaisser. Si l'acheteur accepte le financement proposé, la cotation devient définitive, l'exportateur procède à la confirmation des conditions proposées, un contrat de rachat de créance est donc signé.

#### **I.3.2. La réalisation**

L'exportateur présente au forfaitaire un certain nombre de documents : contrat commercial, factures, supports de paiement, garantie... Ce dernier, après vérification et contrôle de ces documents, demande l'aval à la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du montant des créances diminué de la commission d'escompte à échéance. A échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaitaire, l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaitaire par virement.

### **I.4. Les avantages et les inconvénients de forfaitage**

Le forfaitage présente de nombreux avantages

#### **A. Pour l'exportateur**

- Le financement intégral et immédiat de la créance.

---

<sup>28</sup> LIBOR: London Inter Bank Offered Rate : coût du marché de refinancement à Londres. Londres étant une place privilégiée du forfaitage international.

- Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant.
- Obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est sans recours.
- La créance sortant du bilan définitivement, les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimées.
- Suppression des risques de non-transfert, de non-paiement, de change, de coût d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur<sup>29</sup>.
- Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger.
- Le coût de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances.

### **B. Pour l'acheteur**

- Bénéficiaire des délais de paiement.

### **C. Pour le forfaitaire**

L'avantage, pour le forfaitaire, consiste à percevoir la commission d'escompte et, si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance.

Le forfaitage présente également des inconvénients :

- L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable.
- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiaire d'une garantie publique ou bancaire).
- C'est une technique coûteuse car l'opération comprend une commission du forfaitage selon l'estimation des risques par le forfaitaire, un coût du refinancement, une commission d'engagement, une prime d'assurance ;
- La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.

Par ailleurs, le forfaitaire assume une étendue de risques importante dû à l'endossement des créances. Ces risques peuvent être réduits par une préparation méthodique du forfaitage. Il peut exiger, entre autres, que les créances cédées soient matérialisées par des effets de commerce avalisés.

---

<sup>29</sup> LAUTIER D et SIMON Y, op.cit. P 99.

### **II. La confirmation de commande**

Parmi les techniques de financement les plus adaptées aux exportations de biens d'équipements nous retrouvons la confirmation de commande.

#### **II.1. La définition de la confirmation de commande**

La confirmation de commande est une technique de financement d'origine anglo-saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur.

Et aussi est une procédure identique au forfaitage mais s'appliquant aux biens d'équipement<sup>30</sup>.

#### **II.2. Les caractéristiques de la confirmation de commande**

C'est une technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement. La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur. Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives. Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût du financement, qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.

#### **II.3. La procédure de déroulement de la confirmation de commande**

Après conclusion du contrat commercial avec l'exportateur, l'acheteur étranger procède à la demande de confirmation de commande par laquelle il s'engage à lever les documents, accepter et payer les effets commerciaux.

Dès la réception de cette demande, la société spécialisée en confirmation de commande fait une évaluation de risque et sert d'intermédiaire dans la négociation. En cas d'acceptation de l'opération, elle doit faire signer la demande de confirmation par l'acheteur.

Par ailleurs elle doit contracter une assurance-crédit auprès d'un organisme d'assurance pour se prémunir des risques. Cette société doit régler ensuite l'exportateur ayant livré la marchandise contre remise des documents originaux d'expédition et des traites tirées sur l'acheteur. A l'échéance, l'acheteur paye cette dernière contre présentation des traites.

---

<sup>30</sup> BERNET-ROLLANDE L, op.cit. P 376.

### II.4. Les avantages et les inconvénients de la confirmation de commande

Les avantages les plus importants que présente cette technique sont<sup>31</sup> :

Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients etc....

La couverture de l'exportateur contre les risques de fabrication, de crédit et de non transfert.

Néanmoins, ces avantages ne sont pas sans contrepartie car le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays. Ces coûts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

### III. Le crédit financier

Afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les acomptes et les prestations de services non couvertes par les organismes de crédit à l'exportation, il a été mis en place des crédits spécifiques appelés crédits financiers.

#### III.1. La définition de crédit financier

Le crédit financier dénommé également «crédit d'accompagnement» ou encore «crédit parallèle» est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

- Financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat ;
- Financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit ;
- Financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

#### III.2. Les caractéristiques de crédit financier

Le coût d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants. La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation, toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans. Le montant correspond aux besoins de l'importateur. Organisé par la banque de l'exportateur, le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement.

Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat. Ce crédit n'est

---

<sup>31</sup> ZOURDANI S, op. cit. P110.

accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables. Le crédit est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur. Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international.

### III.3. Les avantages et les inconvénients de crédit financier

Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial. Par contre ce crédit présente les inconvénients suivants :

- Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non-remboursement.
- Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables.
- Le coût de ce crédit est très élevé.

### Conclusion du chapitre

Après avoir présenté dans ce chapitre les techniques de financement les plus utilisées dans le domaine du commerce international, les remarques suivantes méritent d'être soulignées :

Chaque présentation de procédure a été suivie d'un commentaire sur les avantages et les inconvénients propres à chaque technique, pour noter qu'il n'existe pas une formule meilleure que les autres pouvant être appliquée dans tous les cas. Bien au contraire nous avons cherché à mettre en évidence la spécificité de chaque technique et son domaine d'utilisation le mieux adapté. La connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction, s'avère donc indispensable.

Le souci d'offrir aux acheteurs des conditions financières attractives ne doit pas être perdu de vue.

Il y a lieu de préciser enfin que ces techniques ne sont pas toutes utilisées en Algérie (absence des sociétés de forfaitage, d'affacturage...).

A signaler également que l'utilisation du " crédit acheteur" qui était très fréquente auparavant, tend à diminuer sensiblement en raison du risque de change qu'il engendre.

Dans le prochain chapitre nous allons passer au cas pratique, avec l'analyse des résultats d'une enquête par questionnaire, pour essayer d'étudier l'impact des moyens de paiement sur l'activité d'importation des entreprises enquêtées à la wilaya de Bejaia.

## **CHAPITRE 4 : LES EFFETS DE CHANGEMENT DES MOYENS DE PAIEMENT SUR LE VOLUME DES IMPORTATIONS DES ENTREPRISES DE BEJAIA**

### **Introduction du chapitre**

A l'heure actuelle le développement économique des entreprises est conditionné par leurs compétences de pénétrer le marché étranger quel que soit son activité : d'importer ou d'exporter leurs marchandises. On sait que l'Algérie est l'un des grands pays importateurs du monde, où entre janvier et novembre 2013, les importations algériennes ont atteint 49,66 milliards de dollars contre 45,70 milliards en 2012, soit une hausse de 8,65%, selon des statistiques officielles.

Et pour la réglementations des importations, les entreprises algérienne font appel aux différents moyens de paiement (le crédit documentaire, la remise documentaire, le transfert libre), et pour bien comprendre l'impact de ces moyens sur l'activité d'importation des entreprises, nous avons estimé qu'une enquête sur le terrain est indispensable pour expliquer comment les moyens de paiement influencent sur l'activité de ces entreprises. Pour cela nous nous sommes intéressés à étudier un échantillon composé d'un ensemble d'entreprises importatrices localisées dans la wilaya de Bejaia.

Nous avons structuré le présent chapitre en trois sections : Dans la première sera consacrée à la présentation de la wilaya de Bejaia, la deuxième à la présentation de l'enquête de terrain et la troisième à l'analyse des résultats de l'enquête.

## **SECTION 1 : PRESENTATION DE LA WILAYA DE BEJAIA**

Dans cette section, nous présenterons la wilaya où s'est déroulée notre enquête. Nous essaierons de déceler les atouts et les potentialités de cette région, les infrastructures de base qui a aidé le développement des entreprises et les principales activités économiques.

### **I. Les caractéristiques géographiques et sociales de la wilaya de Bejaia**

En matière d'activités économiques, La wilaya de Bejaia est incontestablement une des régions nationales les plus dynamiques.

#### **I.1. La position géographique**

La wilaya de Bejaia est située au Nord-est de l'Algérie et est délimitée au Nord par la mer méditerranée, au Sud par les wilaya de Sétif et de Bordj-Bou-Argeridj, à l'Ouest par les wilayas de Tizi-Ouzou et Bouira, à l'Est par la wilaya de Jijel. Issue d'un découpage administratif réalisé en 1974, cette wilaya est, dans l'ensemble, une région montagneuse avec les massifs de Djurdjura et de Bouhatem au nord et les massifs des Babors et de Boussalem au sud qui l'enserrent. Coupée par la vallée de la Soummam qui est longue de 80 km, la région dispose également d'une plaine côtière d'une longueur de 30km. La superficie totale du territoire est de 3261 km<sup>2</sup> abritant une population totale de près d'un million d'habitants. Au plan administratif, la wilaya contient 52 communes (niveaux décentralisés) et 19 daïras (niveaux déconcentrés)<sup>1</sup>.

#### **I.2. La population**

La population totale de la wilaya à la fin 2009, était estimée à 924 280 habitants, contre 915 000 habitants en 2008. La distribution de la population fait ressortir que 61 % des habitants vit dans les chefs-lieux, 26 % dans les agglomérations secondaires et le reste dans des hameaux et les zones éparses . La majorité de la population se concentre dans les localités actives, signifiant l'existence d'une disparité de la répartition de la population.

---

<sup>1</sup> ZORELI M-A, « La wilaya de Bejaia, vers le développement durable et global Par la construction d'une intelligence territoriale », manuscrit auteur, publier dans « grand ouest », mars 2010, P2.

**Tableau N° 01 : Répartition de la population de la wilaya de Bejaia par daïras (au 31/12/2008)**

Daïra	Population issue du RGPH d'avril 2008	Population au 31/12/2008			
		Urbaine	Rurale	Total	%d'urbanisation
<b>Bejaia</b>	194 4111	165 426	31 224	196 650	84.12
<b>Akbou</b>	77 969	35 967	42 893	78 860	45.61
<b>Amizour</b>	74 743	19 139	56 471	75 610	25.31
<b>Kherrata</b>	64 435	8 202	56 988	65 190	12.58
<b>El Kseur</b>	50 423	20 945	30 085	51 030	41.04
<b>Sedouk</b>	45 730	7 533	3 877	46 240	16.29
<b>Tazmalt</b>	48 516	11 850	37 220	49 140	24.11
<b>Chemini</b>	36 294	9 201	27 539	36 740	25.04
<b>Drguina</b>	42 282	0	42 820	42 820	0.00
<b>Sidi Aich</b>	39 319	11 132	28 638	39 770	27.99
<b>Tichy</b>	36 912	3 707	33 633	37 340	9.93
<b>Souk El tenine</b>	33 018	0	33 460	33 460	0.00
<b>Barbacha</b>	22 269	0	22550	22 550	0.00
<b>Aokas</b>	28 906	5 757	23 523	29 280	19.66
<b>Ighil Ali</b>	23 896	0	24 200	24 200	0.00
<b>Adekar</b>	23 923	0	24 190	24 190	0.00
<b>Timezrit</b>	25 643	0	25 950	25 950	0.00
<b>Ouzllaguen</b>	22 529	15 368	7 442	22 810	67.37
<b>Beni Maouche</b>	13 001	0	13 170	13 170	0.00
<b>Total</b>	904 219	314 227	600 773	915 000	34.34

Source : DPAT, « Annuaire statistique de la wilaya de Bejaia », résultat 2008.

Les données de tableau n°1 montrent que la population de la wilaya de Bejaia se concentre dans les villes situées dans la vallée de la Soummam, où elles trouvent une occupation essentiellement dans les secteurs de l'agriculture et des industries légères, et la ville de Bejaia qui occupe la première place avec plus de 100 000 habitants. La population active de la wilaya en 2009 est de 351 180 personnes aptes pour travailler,

et la population occupée elle est de 307 280 personnes qui travaillent dans les différents secteurs.

## **II. Les infrastructures de base et les principales activités économiques**

La wilaya de Bejaïa dispose des infrastructures et des équipements de base importants et nécessaires à l'activité économique. Elle semble jouir d'atouts importants comparativement à d'autres régions du pays, ce qui lui donne un certain dynamisme tout au moins pour développer les entreprises quel que soit leurs taille.

### **II.1. Les infrastructures de Base**

Sur le territoire de la wilaya de Bejaïa, il y a un port, un aéroport, et un réseau routier qui constituent les principales structures de base de la wilaya, et qui contribuent dans une large mesure à déterminer le degré de dynamique de l'activité économique d'une région.

#### **A. L'infrastructure portuaire**

La wilaya de Bejaïa dispose de l'une des voies les plus importantes dans le commerce international, par la mer Méditerranée, qui offre de bonnes commodités par sa proximité aux autres infrastructures de transport (aéroport, voie ferroviaire, infrastructure portières). Elle constitue un atout stratégique pour toute la région aussi bien pour le transport de marchandises que celui des voyageurs.

Son importance apparaît dans la quantité de marchandises qui circulent par cette voie qui est considérablement importante et en progression. Le port est donc, une opportunité pour les commerçants comme pour les producteurs pour relier leurs activités commerciales aux autres régions locale ou aux pays étrangers.

#### **B. Le réseau routier**

La région de Bejaia dispose d'un réseau routier relativement important et se compose de 444,20 km de routes nationales, 659 km de chemins de wilaya, et 3467,4<sup>2</sup> km de chemin communaux. Les principaux axes du réseau national sont dans un état relativement convenable, et desservent les centres les plus dynamiques de la wilaya du point de vue économique.

La route nationale N°26 reliant Bejaïa et Bouira, axe structurant par excellence, d'une part fait l'objet d'une modernisation afin de favoriser et répondre au mieux aux besoins de

---

<sup>2</sup> ANDI, Invest in Algeria, la wilaya de Bejaia, 2013, P10.

transport de gros tonnage à partir des installations portuaires, et d'autre part, l'adapter aux ambitions locales de développement économique et social<sup>3</sup>.

### **C. La ligne ferroviaire**

Concernant les chemins de fer, la région de Bejaia dispose d'une seule voie ferrée d'une longueur de 90 km, qui remonte toute la vallée de la Soummam, pour la relier avec wilaya de Bouira.

Ce réseau joue un rôle important dans le tissu économique de la région et incite une réelle relance de l'activité des zones industrielles. L'avantage de cet axe réside dans le fait que son point de départ se situe au port, facilitant le transfert de marchandises et des matières premières.

### **D. L'infrastructure aéroportuaire**

La wilaya de Bejaia dispose d'un autre moyen de transport considéré comme un moyen indispensable dans les activités commerciales international, qui est l'aéroport. Il est l'un des plus dynamiques du pays se situant à 5 km à l'est du chef-lieu. Il assure la liaison avec plusieurs villes du pays et les principales villes de France, comptant le nombre d'émigrés de la région le plus important<sup>4</sup>.

## **II.2. Les principales activités économiques de la wilaya de Bejaia**

La disponibilité des différentes infrastructures génère une importante dynamique économique dans les différentes branches d'activité.

### **A. Le secteur industriel**

Bejaia dispose d'un tissu industriel très important où presque toutes les branches sont présentes avec la domination de l'activité • manufacturière et de transformation qui compte plus de 220 unités en activité •, ce tissu est dense concentré dans trois zones industrielles (tableau n°02).

---

<sup>3</sup> DPAT, Annuaire statistique de la wilaya de Bejaia, 2011, P 148.

<sup>4</sup> ANDI, op.cit., P11

**Tableau N°02 : Les zones industrielles de la wilaya de Bejaia**

Commune	Propriétaire	Sup Total (ha)	Sup Cessible (ha)	Nombre De lots Créé	Nombre De lots attribués	Nombre De lots vacants	Sup Disponible (ha)
Bejaia	URBAS	119	102	88	88	0	/
Akbou	URBAS	40	38	6	5	1	3
El Kseur	Commune	50	33	57	57	0	/

Source : ANDI, Invest in Algeria, la wilaya de Bejaia, 2013, P23.

### B. Le secteur de la pêche et l'aquaculture

La pêche est la deuxième variable intéressante. Les côtes de la wilaya sont l'un des endroits de la méditerranée où subsiste encore une grande richesse en poissons. La façade maritime de la Wilaya de Bejaia s'étend sur 100 Km, caractérisée par un relief accidenté et un plateau continental très réduit, les zones d'interventions pour la production halieutique sont la zone côtière, la pêche au large, la pêche hauturière, la pisciculture en milieu continental et en mer ouverte avec plusieurs embouchures d'oueds qui s'y déversent.

Le stock de pêche de la frange côtière est estimé à 10 000 Tonnes/ An, en plus des possibilités de pêche en sites aquacoles continentaux grâce à l'existence d'un réseau hydrographique dense permettant le développement de celle-ci.

### C. Le secteur de l'agriculture

La superficie agricole totale est de 287294 ha soit 89% de la superficie totale de la wilaya, dont une surface agricole utile de 130348 ha soit 45,4% de la superficie agricole total, et 6500 ha irrigués soit 5% de la superficie agricole utile<sup>5</sup>.

L'activité agricole peut se diviser en deux grands groupes : l'agriculture de plaine et l'agriculture de montagne ; la première se développe sur les surfaces longeant la Soummam et qui concerne au premier degré les cultures arboricoles, suivies de terres labourables pour les céréales, l'aliment de bétail et la culture légumière.

Ces cultures demandent toujours à être irriguées, ce qui justifie leur développement près des Oueds. Le deuxième concerne essentiellement les activités moins dépendantes de

<sup>5</sup> ANDI, op. cit , P18.

l'irrigation : oliviers et figuiers répartis en petites parcelles, jardins potagers et élevage (bovin, ovin, caprin, avicole, et apicole).

#### **D. Le secteur des mines**

Le territoire de la wilaya recèle des gisements de substances minérales, métalliques et non métalliques importants<sup>6</sup> :

- Les gisements d'argile R'mila d'une capacité de 16 millions de tonnes;
- Le gisement de gypse de Boudjellil;
- Les grès siliceux de Tourirt Ighil;
- Le gisement de poly-métaux dans le massif, vulcanaux sédimentaire d'Amizour;
- Le gisement de Célestine dans la région de Beni Mansour.

#### **E. Le secteur du tourisme**

L'un des atouts majeurs qui donne à la wilaya de Bejaia sa vocation touristique est l'hétérogénéité de son relief (mer, montagnes, forêts). Ajouter à cela une zone côtière avec de véritables curiosités propres à la région, constituent des potentialités touristiques certaines. Mais l'offre hôtelière de la région reste insuffisante au regard de la demande exprimée surtout en été<sup>7</sup>. La wilaya compte des richesses considérables notamment : une cote de 100 km définie en côte Est et Ouest renfermant 45 plages dont 35 autorisées à la baignade, des montagnes denses de végétation; le parc national de Gouraya ; le massif de l'Akfadou ; les gorges de Kherrata et les ressources thermales de Kiria, sillal et sidi yahia l'aidli.

## **SECTION 2 : PRESENTATION DE L'ENQUETE DE TERRAIN**

Dans cette section nous présentons notre enquête de terrain. Nous allons au début exposer l'objectif de cette enquête, puis la structure et le contenu du questionnaire, par la suite nous abordons le déroulement de notre enquête et l'échantillon final.

### **I. L'objectif recherché de l'enquête**

A travers notre travail, nous souhaitons connaître les modes de paiement des importations utilisés par les entreprises algériennes, particulièrement celle de la wilaya de Bejaia et connaître aussi leurs avantages et leurs inconvénients sur ces entreprises.

---

<sup>6</sup> ANDI, op.cit., P20.

<sup>7</sup> ANDI, op.cit. , P21.

Donc l'objectif principal recherché à travers cette enquête est évidemment d'arriver à dégager un certain nombre de données qui peuvent répondre à la problématique posée.

## **II. Le questionnaire**

Sur la base de la partie théorique et la problématique, nous avons élaboré un questionnaire qui peut cerner toutes les informations liées à l'objet de l'étude.

### **II.1. Le contenu du questionnaire**

Le questionnaire que nous avons élaboré comportait 22 questions regroupées en trois(3) parties :

La première est consacrée à l'identification avec les particularités de l'organisme enquêté c'est-à-dire recherché des données de bases sur l'entreprise (nom et raison sociale, secteur d'activité, année de création, le statut et le secteur juridique et le nombre l'effectif).

Le second axe est relatif à la notion de la banque domiciliaire de chaque organisme enquêté (le nom et le secteur juridique de la banque, les raisons de choix de la banque par l'entreprise et la durée d'ouverture d'un dossier de domiciliation d'importation au sein de la banque choisie).

Le troisième et dernier axe concerne les modes de paiement utilisés pour les importations des entreprises de la wilaya de Bejaia, avant et après la promulgation de la loi de finances complémentaire (LFC) de 2009, et l'impact de ces modes de paiement sur l'activité d'importation des entreprises. De plus, nous avons pour objectif de savoir quels est le mode utilisé après la promulgation de la loi de finances de 2014.

### **II.2. La structure du questionnaire**

Notre questionnaire d'enquête comprend deux (2) types de questions pour faciliter l'interprétation des résultats à savoir :

#### **II.2.1. Des questions fermées**

Celle-ci donne au répondeur la possibilité de choisir parmi une série de choix formulés à l'avance, celle la plus adoptée à son cas. On distingue deux types de questions fermées ;

### A. Les questions fermées dichotomiques

Ce type de question donne au répondant le choix entre deux réponses possibles qui sont mutuellement exclusives, une seule alternative est proposée au répondant (oui ou non). Par exemple :

\*Est ce que votre entreprise a exercé des opérations d'importations avant l'année 2009 ?

a. Oui

b. Non

Dans notre questionnaire ce type de question est suivi par d'autres questions exploratrices en vue de mieux cerner la question.

### B. Les questions fermées à choix multiples

Dans ce cas les réponses sont établies à l'avance et le répondant n'a qu'à choisir une ou plusieurs, ce type de question facilite le recueil et le dépouillement de l'information. Et pour éviter de suggérer des réponses possibles aux enquêtés qu'ils n'ont peut-être pas envisagées, nous rajoutons un choix ouvert de réponses à la question comme le montre l'exemple si après ;

\* Le choix du pays d'importation se fait :

a. Rapprochement géographique

b. Facilité politique et attractivité environnementale

c. Réputation et renommée de l'entreprise fournisseur

d. Meilleur rapport qualité/ prix/ délai de livraison

e. Autres  (précisez).....

.....

### II.2.2. Des questions ouvertes

Ce type de question donne au répondant la liberté d'exprimer son opinion, donc la liberté de réponse est totale, comme le montre l'exemple suivant :

\*Quel est l'impact de la promulgation de la LFC de 2009 sur vos activités d'importations ?

L'ensemble des réponses aux questions que contient chaque axe vont nous permettre de répondre à notre problématique de recherche.

### **III. Le déroulement de l'enquête de terrain**

Cette partie est consacrée à la présentation de la démarche poursuivie dans l'enquête de terrain. Nous avons procédé au recueil des informations qui vont nous permettre de répondre à notre problématique de départ.

Nous avons élaborés un questionnaire afin de mener à bien notre enquête de terrain sur les modes de paiement utilisés par les entreprises à Bejaia. Le travail du terrain a été réalisé dans une période d'un mois et demi (entre Mai et fin de Juin 2014). La remise des questionnaires a été faite par nous même pour la totalité des entreprises, nous avons été présents lors des réponses pour 06 entreprises afin d'éclairer les questions qui paraissent non claires et pour aborder des questions qui ne sont pas posées dans le questionnaire, pour les autres nous avons remis le questionnaire pour le remplir afin de le récupérer lors d'une prochaine visite, et ce, en raison d'absence ou de non-disponibilité des responsables.

La plus grande difficulté résidait dans la distribution des questionnaires et l'implication des répondants dans le travail d'enquête. Cela peut s'expliquer par la non-perception de façon convaincue de l'utilité du travail et surtout la culture de méfiance et de repli sur soi qui caractérise généralement les entrepreneurs algériens. Plusieurs entreprises ont refusé de prendre le questionnaire pour des raisons diverses et parfois même sans raison claire, les contraintes du temps et de la distance avaient aussi leurs rôles dans le déroulement de cette enquête.

A la fin de l'enquête, nous avons pu distribuer 25 questionnaires auprès des entreprises des différents secteurs d'activité, et de différentes zones, à savoir la zone industrielle d'El-Kseur et la zone industrielle de Bejaia. Sur les 25 questionnaires distribués, nous avons pu récupérer que 17, dont 14 sont exploitables. Donc notre échantillon final est constitué de 14 entreprises soit 56% de l'échantillon initial.

## **SECTION 3 : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS DE L'ENQUETE**

Le long de cette section, nous essayerons d'analyser les résultats de l'enquête et ressortir l'incidence des moyens de paiement sur l'activité d'importation des entreprises enquêtées. Nous commencerons par une présentation de notre échantillon, c'est-à-dire ses caractéristiques, nous interpréterons ensuite les résultats et nous terminerons avec leurs analyses.

## I. Caractéristique des entreprises enquêtées

Le but est d'identifier les entreprises enquêtées selon plusieurs critères : nom, année de création, nombre d'effectifs, activités principales et secondaires et capital social.

**Tableau N°03: Répartition de l'échantillon selon leurs caractéristiques**

Nom de l'entreprise	Année de création	nombre d'effectif	Activités principales	Capital initial en DA	Localisation
ALCOST	1982	plus de 250	fabrication, distribution et commercialisation de tous types de vêtements.	213 800 000	Bejaïa
BEI	1997	de 9 à 49	importation et vente de pièces de rechanges.	// <sup>8</sup>	Bejaïa
COGB la belle	1998	plus de 250	fabrication des huiles alimentaires et margarine.	//	Bejaïa
COJEK	2007	plus de 250	fabrication de boisson fruitée et confiture.	1 007 000 000	El kseur
EPLA	1977	de 50 à 250	menuiserie aluminium, murs rideaux, panneaux composites.	357 575 000	Bejaïa
ISELMAN	2003	de 1 à 9	importation et vente de matériels de pêche.	34 500 000	Bejaïa
MORTERO	2008	de 50 à 250	fabrication de mortiers, colle, enduits et monocouche.	//	Bejaïa
SIBEA	1992	plus de 250	transformation métallurgique.	//	Bejaïa
SICAM	1992	de 9 à 49	fabrication de boutons métalliques pour habillement.	12 000 000	Bejaïa
SOMACOB	1979	plus de 250	production et commercialisation des matériaux de construction.	350 000 000	Bejaïa
SCS	2000	plus de 250	importation et vente de matériels informatiques, électroménager.	217 000 000	Bejaïa
TERASTON	2005	de 50 à 250	fabrication de carreaux en marbres composites.	143 000 000	Bejaïa
TRANSBOIS	1970	plus de 250	industrie de bois et emballage.	//	Bejaïa
ZIDANI MARBRE	2003	de 9 à 49	Importation et vente de marbre.	//	El kseur

**Source** : Réalisé à partir des résultats de l'enquête.

Le tableau n°03, fait ressortir quelques remarques essentielles concernant notre échantillon, liées à la taille (nombre d'effectifs), au lieu d'implantation, l'activité, l'année de création et le capital initial.

<sup>8</sup>//Non disponibilité des informations.

D'abord, nous constatons que notre échantillon contient 7 grandes entreprises (un effectif supérieur à 250 employés) soit 50% de l'échantillon initial, les autres (7) entreprises restés sont des PME, et nous avons 12 entreprises qui se localisent à la daïra de Bejaia et les deux autres dans la daïra d'El kseur (ZIDANI MARBRE et COJEK).

Une autre remarque qu'on peut tirer de ce tableau concerne les activités principales et secondaires de chaque entreprise, ou quatre (04) entreprises sont spécialisée dans l'industrie des matériaux de construction et céramique (MORTERO, TERASTON, ZIDANI MARBRE et SOMACOB), trois (03) entreprises dans l'industrie mécanique, métallique et métallurgique (EPLA, SICAM, SIBEA), deux (02) dans l'industrie agroalimentaire (COGB La belle, COJEK), et les cinq (05) qui reste chaque une est spécialisée dans :

- Equipement et articles électronique et électroménagers (SCS).
- Equipement, matériel et produit mécanique (BEI).
- Equipement et matériel de pêche (ISELMAN).
- Textile et article de confection (ALCOST).
- L'industrie du bois (TRANSBOIS).

Concernant l'année de création des entreprises enquêtées toutes les sociétés créations sont misent en service à partir des années 1970. Ou trois (03) créations à la période (1970-1980), une (01) création dans les années 80, quatre (04) à la période (1990-1999) et la plupart de ces entreprises (06) est créé dans la période (2000-2008) à cause des facilités et des encouragements gouvernementaux pour la création des PME surtout les PME privées .

### I.1. Le secteur juridique des entreprises enquêtées

Depuis les années 1990, le privé accroît de plus en plus sa place dans la création des entreprises de différent secteur d'activité (78,57% des entreprises enquêtées), et les trois (03) entreprises public (SOMACOB, EPLA, ALCOST) soit 21,43% de l'échantillon est créé dans les années 1970.

**Tableau N° 04: Répartition des entreprises enquêtées selon le secteur juridique**

Secteur juridique	Nombre d'entreprises	(%)
Privé	11	78,57
public	03	21,43
Total	14	100

Source : Réalisé à partir des résultats de l'enquête.

## I.2. Le statut juridique des entreprises enquêtées

Les entreprises enquêtées sont réparties selon le statut juridique comme le montre le tableau suivant :

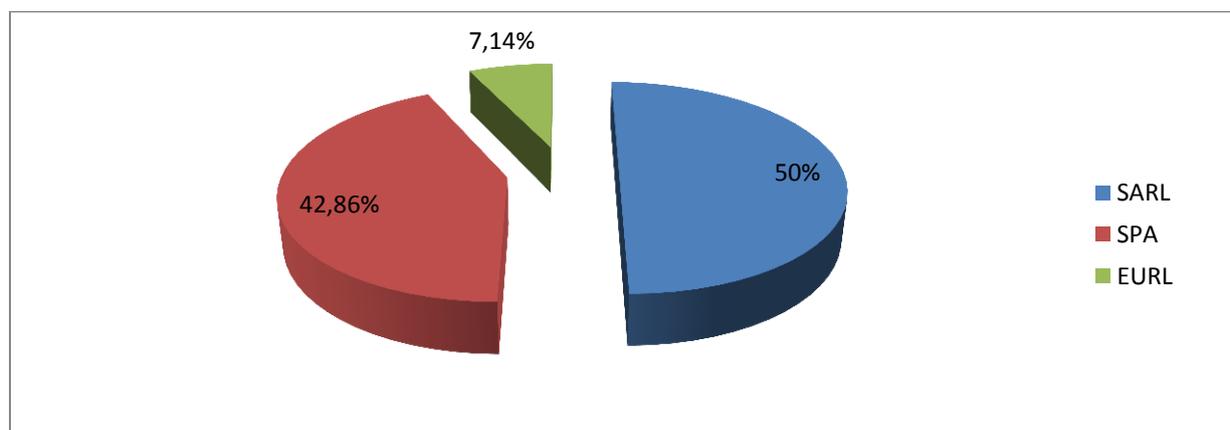
**Tableau N° 05: Répartition des entreprises enquêtées selon le statut juridique**

Statut juridique	Nombre d'entreprises	Nom d'entreprise	(%)
<b>SARL</b>	07	SIBEA, SCS, BEI, SICAM, ISELMAN, MORTERO, ZIDANI MARBRE	50
<b>SPA</b>	06	SOMACOB, EPLA, COJEK, COGB Labelle, ALCOST, TRANSBOIS	42,86
<b>EURL</b>	01	TERASTON	7,14
<b>Entreprise individuelle</b>	00	//	00
<b>SNC</b>	00	//	00
<b>Total</b>	14	//	100

Source : Réalisé à partir des résultats de l'enquête.

A partir de tableau N°05 nous remarquons que (50%) des entreprises enquêtées est des SARL, suivi par Les SPA (42,86) et une EURL (7,14), cette répartition peut être expliquée par les avantages juridiques de la SARL.

**Figure N°03: Répartition des entreprises enquêtées selon le statut juridique**



Source : Réalisé à partir des données de tableau N° :05.

## II. La banque domiciliaire des entreprises enquêtées

Le tableau suivant montre le secteur juridique des différentes banques domiciliaires des entreprises enquêtées.

**Tableau N°06: Répartition des entreprises enquêtées selon le secteur juridique de leurs banques**

Secteur juridique des banques	Nombre d'entreprises	Nom d'entreprise	(%)
<b>Public</b>	<b>09</b>	SOMACOB, EPLA, ALCOST, ISELMAN, MORTERO, TERASON, TRANSBOIS, ZIDANI MARBRE, COGB Labelle,	<b>64,28</b>
<b>Privé</b>	<b>02</b>	SCS, BEI	<b>14,28</b>
<b>Public + privé</b>	<b>03</b>	SIBEA, COJEK, SICAM	<b>21,43</b>
<b>Total</b>	<b>14</b>		<b>100</b>

Source : Réalisé à partir des résultats de l'enquête.

D'après les données de tableau N°06 nous remarquons que la majorité des entreprises enquêtées (09) est domiciliaire chez des banques publiques. Ce choix est expliqué par la spécialisation et l'expérience des banques publiques dans le financement des opérations de commerce international, et deux (02) entreprises seulement domiciliaire chez des banques privés pour leurs services et l'accès facile aux crédits, il y a aussi trois (03) entreprises domiciliaire chez deux banques à la fois c'est-à-dire privé et public pour bénéficier des avantages offertes par chacune d'elles.

La durée d'ouverture d'un dossier de domiciliation d'importation au niveau des banques soit privé ou public est de 24 h jusqu' à deux semaines pour la majorité des entreprises enquêtées.

Pour le choix de pays d'importation la plus part des entreprises enquêtées préfèrent le choix meilleur rapport qualité/ prix/ délai de livraison, et le choix réputation et renommée de l'entreprise fournisseur, et pour le choix rapprochement géographique, seulement deux (02) entreprises (SIBEA, MORTERO) qui pratique cette politique pour diminuer les coûts de

transport. Le choix facilité politique et attractivité environnementale aucune des entreprises n'est répondeur pour ce dernier.

### III. Le mode de paiement utilisé par les entreprises enquêtées avant et après la promulgation de la LFC de 2009.

Toutes les entreprises enquêtées exercent des activités d'importation avant l'année de 2009. Le mode de paiement utilisé par ces entreprises est présenté dans le tableau ci-après

**Tableau N°07 : Le mode de paiement utilisé par les entreprises enquêtées avant l'année de 2009.**

Nom d'entreprise	Le mode de paiement utilisé
ALCOST	Crédit documentaire et remise documentaire
BEI	Crédit documentaire et remise documentaire
COGB la belle	Crédit documentaire et remise documentaire
COJEK	Crédit documentaire
EPLA	Crédit documentaire
ISELMAN	Crédit documentaire
MORTERO	Transfert libre et remise documentaire
SIBEA	Crédit documentaire et remise documentaire
SICAM	Crédit documentaire
SOMACOB	Remise documentaire
SCS	Transfert libre et remise documentaire
TERASTON	Remise documentaire
TRANSBOIS	Remise documentaire
ZIDANI MARBRE	Remise documentaire

Source : Réalisé à partir des résultats de l'enquête.

A partir des données de tableau N°07 on remarque que :

Quatre (04) entreprises utilisent le crédit documentaire et la remise documentaire à la fois pour régler ces dettes d'importation, et les principales raisons d'utilisation de ces deux modes c'est que le crédit documentaire est exigé par les exportateurs pour bien sécuriser leurs intérêts, mais l'utilisation de la remise est le choix des entreprises importatrices car la procédure de cette dernière est simple et leur coût est moins élevé que le crédit documentaire.

Il y a aussi Quatre (04) entreprises qui utilisent uniquement le crédit documentaire comme moyen de paiement des importations pour les avantages offertes par ce mode de paiement, mais il y a toujours des entreprises qui préféreraient la remise documentaire pour le paiement car leur procédure est simple et moins couteux, et pour le transfert libre les entreprises utilisent ce mode pour sa rapidité mais reste toujours le plus risqué.

Concernant les obstacles encourus lors de l'utilisation des différents modes de paiement. Aucune difficulté apparue lors de l'utilisation de la remise documentaire et le transfert libre, mais les entreprises qui utilisent le crédit documentaire comme SICAM et COJEK ont des problèmes de trésorerie, car le crédit documentaire oblige une mobilisation des fonds pour l'exécution de l'opération, c'est-à-dire la banque domiciliaire de l'entreprises bloque le montant des marchandises pendant toute la durée de validité de crédit documentaire (de la date d'ouverture de crédit documentaire jusqu'à l'arrivée des marchandises).

### **III.1. L'impact de la promulgation de LFC 2009 sur l'activité d'importation des entreprises**

Depuis 2009, dans l'article 69 de LFC la réglementation algérienne imposait -sauf exceptions- le crédit documentaire comme unique moyen de paiement des importations.

Cette loi a des conséquences négatives sur l'activité d'importation pour la majorité des entreprises enquêtées car ces dernières ont des problèmes de trésorerie comme on a cité auparavant, et une lourdeur administrative, des coûts supplémentaires et des délais d'attente très longue par rapport à la remise documentaire, et tous ces problèmes ont engendré une diminution drastique de volume d'importation. Mais les entreprises qui pratiquent le crédit documentaire comme un moyen de paiement de leurs importations n'ont pas être affectés après la promulgation de l'article 69, car les entreprises ont de l'expérience dans l'utilisation de ce moyen de paiement.

### III.2. L'impact de crédit documentaire sur l'activité des entreprises enquêtées

L'ensemble des réponses fournies par les entreprises enquêtées sont résumé dans le tableau suivant :

**Tableau N°08 : L'impact de crédit documentaire sur l'activité d'importation des entreprises enquêtées après la LFC de 2009.**

<b>Impact</b>	<b>Nombre de réponses</b>	<b>%</b>
<b>Positif</b>	04	28,57
<b>Négatif</b>	10	71,43
<b>Total</b>	14	100

**Source :** Réalisé à partir des résultats de l'enquête.

Les résultats de tableau N°08 nous révèlent que la majorité des entreprises ont répondu pour l'impact négatif de crédit documentaire sur le volume des importations, car ce dernier oblige une mobilisation des fonds comme on a cité auparavant, et cette diminution des importations influence négativement sur l'activité principale de ces entreprises. Et les entreprises qu'ont répondues pour l'impact positif sont toujours satisfaites de la procédure de crédit documentaire, qui offre plus de sécurité et de la qualité des marchandises reçues.

Concernant la question : quelle serait l'impact de l'utilisation de la remise documentaire sur les activités d'importations de votre entreprise ?

Toutes les entreprises ont répondu pour l'impact positif de la remise documentaire sur les importations, même les quatre entreprises qui pratiquent le Credoc, et sa à cause des avantages de la remise comme : la rapidité et la simplicité de la procédure, la réduction des délais de livraison, le paiement se fait après la remise des documents et il n'y a pas de blocage des fonds comme le crédit documentaire.

Une autre question sur le mode de paiement qui avantager et faciliter bien les activités d'importation, dix (10) entreprises choisi la remise pour ces avantages fourni aux importateurs, et quatre (04) entreprises ont choisi le Credoc pour sa sécurité.

### III.3. Le mode de paiement utilisé après la promulgation de la loi de finances 2014.

L'article 81 de la nouvelle loi de finances publiée le 2 janvier 2014 au journal officiel a modifié la réglementation relative au paiement des importations. Il mentionne que : « *Le*

## Chapitre 4 : Les effets de changement des moyens de paiement sur le volume des importations des entreprises de Bejaia

*paiement des importations destinées à la revente en l'état ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire* ». Après cette nouvelle loi les entreprises est dans l'obligation d'utiliser soit le Credoc ou la remise et quelque fois les deux au même temps comme le montre le tableau suivant :

**Tableau N°09 : Le mode de paiement utilisé par les entreprises enquêtées après la promulgation de la loi de finances de 2014.**

Nom d'entreprise	Le mode de paiement utilisé
ALCOST	Crédit documentaire et remise documentaire
BEI	Crédit documentaire et remise documentaire
COGB la belle	Crédit documentaire et remise documentaire
COJEK	Crédit documentaire
EPLA	Crédit documentaire
ISELMAN	Remise documentaire
MORTERO	Remise documentaire
SIBEA	Crédit documentaire et remise documentaire
SICAM	Crédit documentaire
SOMACOB	Remise documentaire
SCS	Remise documentaire
TERASTON	Remise documentaire
TRANSBOIS	Remise documentaire
ZIDANI MARBRE	Remise documentaire

**Source** : Réalisé à partir des résultats de l'enquête.

A partir des résultats de tableau n°09 on remarque que la moitié (50%) des entreprises utilisent la remise documentaire pour le paiement de leurs importations, après la promulgation de l'article 81 de la loi de finances de 2014, car les coûts de la remise est moins par rapport au Credoc et elle offre des avantages de gagner le temps c'est-à-dire les délais de livraison est rapide que le crédit documentaire et l'acheteur peut vérifier les marchandises reçu avant le paiement. Et pour les trois (03) entreprises qui pratiquent le Credoc a déjà utilisé ce mode donc elles ont l'expérience et l'habitude, et les quatre entreprises restées utilisent les deux modes à la pour bénéficier des avantages des deux, et des fois sont l'exigence des fournisseurs.

Avec la dernière question du questionnaire, nous avons donné place aux entreprises enquêtées d'exprimer leurs avis sur la modification de la réglementation relative au paiement des importations dans la loi des finances de 2014, ou certains répondent pensent que la décision prise en 2009 a été prise dans la précipitation, sans aucun fondement économique, en effet les autorités algériennes favorisent uniquement les fournisseurs étrangers, ou elles demandent aux importateurs algériens de mobiliser des fonds au préalable pour que ces dits fournisseurs se voient payés au comptant, et cela est antiéconomique. Et pour corriger cette erreur les autorités algériennes réintégré la remise documentaire comme un autre moyen de paiement des importations. Et certaines entreprises pensent que cette décision est prise pour aider et faciliter la tâche des entreprises algériennes et alléger la procédure d'importation en termes de coûts et de gain de temps pour développer la production nationale.

### **Conclusion du chapitre**

L'analyse des résultats de notre enquête de terrain, nous permet de conclure que le choix de moyen de paiement ne dépend pas toujours de l'importateur, mais la plupart de temps c'est les fournisseurs qui exigent.

Et dans le cas de notre pays notamment après la promulgation de l'article 69 de LFC 2009 les importateurs algériens et les fournisseurs étrangers qui veulent exporter vers l'Algérie se retrouvent dans l'obligation d'utiliser le Credoc même si ils n'ont jamais pratiquer ce mode de paiement, et cette décision a généré une baisse des importations pour la majorité des entreprises enquêtées, car le Credoc nécessite une mobilisation de fonds dès son ouverture jusqu'à l'arrivée des marchandises et la plupart des PME n'ont pas les moyens financiers pour cette mobilisation. En général on peut dire que le crédit documentaire influence négativement sur l'activité d'importation pour la majorité des entreprises enquêtées, donc la première hypothèse est confirmé, concernant l'utilisation de la remise reste la meilleure solution pour les entreprises, donc même la deuxième hypothèse est confirmé.

### Conclusion générale

L'intensité des échanges internationaux a nécessité la mise en place de nombreuses procédures parfois assez complexes visant à préserver les intérêts des différentes parties impliquées.

Les relations et les interventions qui étaient à l'origine bilatérales, (acheteur- vendeur) sont devenues multilatérales (acheteurs, producteurs, vendeurs, banques, assurances, transporteurs, douanes etc.). Il était donc, indispensable de baliser les rôles de ces multiples intervenants et de codifier des concepts communs pour supprimer les litiges éventuels pouvant surgir à l'occasion des interprétations. La superposition de pareilles mesures préventives au fur et à mesure du développement de ces échanges et des enseignements tirés de la pratique a donné lieu à un ensemble de règles et de procédures que l'opérateur ne doit pas ignorer.

Tout d'abord, le point de départ pour bien conduire une transaction internationale consiste à bien négocier et rédiger le contrat commercial. Pour ce faire l'opérateur doit disposer d'une banque de données technique et commerciale sur les opérations similaires à travers le monde. Par ailleurs, il est nécessaire d'associer le partenaire bancaire à toutes les phases de la transaction, y compris durant la phase préliminaire à la conclusion de l'accord. En effet, outre ses prestations traditionnelles, le banquier a désormais un rôle primordial d'expert, de conseiller et de guide. Ces attributions ne peuvent être assurées valablement que dans la mesure où, d'une part, il dispose de moyens et de prérogatives semblables à ses homologues étrangers et d'autre part, s'il dispose de compétences humaines comparables.

Depuis les années 90, on a assisté à une libéralisation du commerce extérieur par l'instauration du libre accès à cette activité pour tout opérateur économique algérien (entreprises publiques et privées, commerçants...) titulaire d'un registre de commerce et par la suppression du monopole de l'Etat mis en place juste après l'indépendance.

Cette libéralisation a entraîné une multiplication du nombre des opérateurs intervenants dans le commerce extérieur, notamment les importateurs. Ces agents de divers horizons ; dont les capacités et les connaissances en le domaine sont loin d'être complètes ; éprouvent un réel besoin d'aide de la part de leur banquier. Ce dernier, afin de satisfaire sa clientèle, doit en plus de son rôle classique de mandataire assumer de nouvelles tâches telles que : la collecte des renseignements commerciaux sur les partenaires étrangers, l'information de la clientèle sur la réglementation et les usances relatives au commerce extérieur, et tout cela dans l'intérêt des opérateurs économiques en particulier et de l'économie en général.

On sait que l'Algérie est l'un des grands pays importateur de biens et services a mis en place une législation et réglementation bancaire qui traduit un souci de restriction du volume des importations par le biais de la formule « Crédit Documentaire », comme seul et unique mode de paiement des importations en Algérie depuis 2009.

Il est possible d'affirmer le rôle important que joue le crédit documentaire en tant qu'un instrument classique de financement d'achat à l'étranger, d'outil de règlement et en tant qu'élément de confort et de sécurité. Il se présente également comme l'unique moyen de paiement mondialement reconnu et capable d'assurer la sécurité optimale recherchée à toutes les parties aux transactions internationales. Mais reste-t-il que le mode de paiement doit être un choix librement déterminé par les parties contractantes ; choix qui dépend des relations entretenues par ces dernières et non exigé par les pouvoirs publics.

Le crédit documentaire c'est le moyen le plus onéreux en termes d'immobilisation ou de garantie de transfert, influe sensiblement sur les délais de réalisation de la transaction commerciale internationale et fragilise les ressources financières des entreprises importatrices où il génère des difficultés de trésorerie pour ces dernières.

Pour régler ce problème, les autorités algériennes ont intégré la remise documentaire comme un autre moyen de paiement des importations avec le Credoc dans la nouvelle loi de finances de 2014, car la remise ne nécessite pas une mobilisation des fonds comme le Credoc et aussi elle offre des avantages importants pour les importateurs où l'importateur peut dans certains cas d'inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter le traite, il s'agit aussi d'un mode de paiement moins onéreux et leur procédure est plus souple qu'un Credoc sur le plan des documents et des dates de livraison. D'après les données collectées durant notre enquête, on a réussi à confirmer les deux hypothèses de recherche où le crédit documentaire réduit le volume des importations pour la majorité des entreprises enquêtées, car il a des coûts très élevés et les délais de livraison des marchandises est très long, par contre après la promulgation de la loi de finances de 2014 les entreprises ont préféré beaucoup plus la remise pour le simple procédé.

Pour réduire les importations inutiles les pouvoirs publics auraient dû faire la distinction entre l'appareil productif national et les opérateurs importateurs de biens et de services sans stratégie d'équilibre de la balance commerciale nationale. En d'autres termes, les pouvoirs publics auraient dû faire une distinction entre les opérateurs producteurs et les importateurs pour la revente en état.

La remarque que nous venons de mettre en relief, souligne particulièrement le manque d'harmonies entre la réglementation algérienne et les opérateurs économiques algériens.

### Bibliographie

#### *Ouvrages*

- ❖ AFFAKI G, ROUR J-S, CATTANI C, BOURQUE J-F, « Financements et garanties dans le commerce international », Centre du commerce international, Genève 2002.
- ❖ BEGUIN J-M et BERNARD A, « L'essentiel des techniques bancaires », édition groupe EYROLLES, Paris 2008.
- ❖ BENAMMAR J-M, « Techniques du commerce international », édition TECHNIPLUS, Paris 1995.
- ❖ BERNEL ROLLAND L, « Principes de technique bancaire », édition DUNOD, 25<sup>ème</sup> édition, Paris 2008.
- ❖ BOURDELOIS B, « Les contrats spéciaux », édition DALLOZ, 2<sup>ème</sup> édition, Paris 2012.
- ❖ GARSUAUT P et PRIAMI S, « Les opérations bancaires à l'international », édition CFPB, Paris 2001.
- ❖ LAUTIER D et SIMON Y, « Finance internationale », édition ECONOMICA, 9<sup>ème</sup> édition, Paris 2005.
- ❖ LEGRAND G et MARTINI H, « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris 2008.
- ❖ LEGRAND G et MARTINI H, « Le petit export », édition DUNOD, Paris 2009.
- ❖ LEGRAND G et MARTINI H, « Management des opérations du commerce international », édition DUNOD, Paris 1997.
- ❖ LEGRAND G et MARTINI H, « Commerce international », édition DUNOD, 3<sup>ème</sup> édition, Paris 2010.
- ❖ MANNAI S et SIMON Y, « Techniques financières internationales », édition ECONOMICA, 7<sup>ème</sup> édition, Paris 2001.
- ❖ MONNIER P et MAHIER-LEFRANCOIS S, « Les techniques bancaires », édition DUNOD, Paris 2008.
- ❖ MONNIER P et MAHIER-LEFRANCOIS, « Les techniques bancaires », édition DUNOD, Paris 2008.
- ❖ MORELLE F, « Lexique du commerce international », édition ELLIPSES, Paris 2010.
- ❖ PASCO C, « Commerce international », édition DUNOD, 6<sup>ème</sup> édition, Paris 2006.
- ❖ PASCO C, « Commerce international », édition DUNOD, Paris 1999.

## Bibliographie

---

- ❖ RAINELLI M « Le commerce international », édition La Découverte, 9<sup>ème</sup> édition, Paris 2003.

### *Article*

- ❖ ZORELI M-A, « La wilaya de Bejaia, vers le développement durable et global Par la construction d'une intelligence territoriale », manuscrit auteur, publier dans « grand ouest », Nantes-Rennes (France) mars 2010.

### *Mémoires*

- ❖ BOUALI F, « Le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux», mémoire de magister en droit bancaire et financier, université Es-Senia d'Oran, 2012.
- ❖ ZOURDANI S, « Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », mémoire de magister, université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, 2012.

### *Rapports et documents divers*

- ❖ ANDI, Invest in Algeria, la wilaya de Bejaia, 2013.
- ❖ DPAT, « Annuaire statistique de la wilaya de Bejaia », résultat 2008.
- ❖ DPAT, « Annuaire statistique de la wilaya de Bejaia », résultat 2011.

### *Lois et réglementations*

- ❖ Loi 80-07 du 09/08/1980 relatif aux assurances des importations en Algérie.
- ❖ Loi de finance algérienne de 2014.
- ❖ Loi de finance complémentaire LFC algérienne de 2009.
- ❖ Code de commerce algérien de 2007.
- ❖ Règlement de la banque d'Algérie n°20-94 du 12/04/1994 relatif à la domiciliation.
- ❖ Règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation.
- ❖ Règlement de la banque d'Algérie n°91-13 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors les hydrocarbures.
- ❖ Règlement de la banque d'Algérie n°92-04 du 1992 relatif au contrôle des changes.
- ❖ Règlement de la banque d'Algérie n°95-07 du 1995 relatif au contrôle des changes.

## Bibliographie

---

- ❖ Règles Uniformes relatives aux crédits documentaires, publication CCI, brochure n°600, Paris, 2007.
- ❖ Règles Uniformes relatives aux Encaissements, publication CCI, brochure n°522, Paris, version révisée 1995.
- ❖ Convention des Nations Unies sur le contrat de Vente Internationale de marchandises (CVIM) élaborée par la CNUDCI (Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International) 2011.

### *Sites internet*

- ❖ [www.atbentreprise.tn](http://www.atbentreprise.tn)
- ❖ [www.caisse-epargne.fr](http://www.caisse-epargne.fr)
- ❖ [www.caisse-epargne.fr](http://www.caisse-epargne.fr)
- ❖ [www.fichier-pdf.fr](http://www.fichier-pdf.fr)
- ❖ [www.ifc.org](http://www.ifc.org)
- ❖ [www.mahkamaty.com](http://www.mahkamaty.com)
- ❖ [www.maroccoussafta.com](http://www.maroccoussafta.com)
- ❖ [www.ond.com](http://www.ond.com).
- ❖ [www.statistic-societegenerale.fr](http://www.statistic-societegenerale.fr)
- ❖ [www.trader-finance.fr](http://www.trader-finance.fr)
- ❖ [www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr)
- ❖ [www.var.cci.fr](http://www.var.cci.fr) .

*Université Abderrahmane MIRA de Bejaia  
Faculté des sciences économiques, des sciences de gestion et des sciences commerciales  
Département des sciences commerciales*

## *Questionnaire d'enquête*

*Thème :*

*L'impact des moyens de paiement à l'international sur le volume des importations  
des entreprises en Algérie. Cas de la wilaya de Bejaia*

*Sous la direction de : M<sup>lle</sup> BOUNAZEF Djida*

*Préparé par : M<sup>r</sup> MEDJAHDI Faiez*

### *Objet du questionnaire*

Dans le cadre de préparation d'un mémoire de Master 2 spécialité Finance et Commerce International, J'ai l'honneur de vous demander de bien vouloir accepter la participation à une enquête, qui nous permettra d'avoir une idée précise sur les modes de paiement utilisés par les entreprises importatrices algériennes.

Je souhaite votre pleine collaboration en répondant aux questions se rapportant à l'entreprise, avec les précisions sollicitées tout au long du questionnaire. Dans le cas où il n'y aurait pas de réponse complète à une question posée, vous êtes priés de fournir une réponse même approximative.

Je m'engage à assurer la stricte confidentialité des informations fournies qui ne seront utilisées qu'à des fins scientifiques.

Merci pour votre collaboration

**Première partie : identification de l'entreprise**

1- Quel est le nom et la raison sociale de votre entreprise ?

.....  
.....

2- Quelles sont les activités principales et secondaires de votre entreprise ?

.....  
.....

3- Quelle est l'année de création de votre entreprise ?

.....  
.....

4- Quel est le capital initial de votre entreprise ?

.....  
.....

5- Le secteur juridique de votre entreprise ?

- a. Privé
- b. Public

6- Statut juridique de votre entreprise ?

- a. SARL
- b. SNC
- c. SPA
- d. EURL
- e. Entreprise individuelle

7- Quel est le nombre d'effectif de votre entreprise ?

- a. De 01 à 09
- b. De 09 à 49
- c. De 50 à 250
- d. Plus de 250

**Deuxième partie : La banque domiciliaire de l'entreprise**

8- Dans quelle banque êtes-vous domiciliés ?

.....  
.....

9- Quel est le secteur juridique de votre banque ?

- a. Privé
- b. Public

10- Quelles sont les principales raisons qui poussent votre entreprise à être domicilié chez cette banque ?

.....  
.....

11- Quelle est la durée d'ouverture d'un dossier de domiciliation d'importation au niveau de votre banque ?

.....  
.....

**Troisième partie : le mode de paiement utilisé par l'entreprise avant et après la promulgation de la LFC de 2009.**

12- Le choix du pays d'importation se fait :

- a. Rapprochement géographique
  - b. Facilité politique et attractivité environnementale
  - c. Réputation et renommée de l'entreprise fournisseur
  - d. Meilleur rapport qualité/ prix/ délai de livraison
  - e. Autres  (précisez) .....
- .....

13- Est ce que votre entreprise a exercé des opérations d'importations avant l'année 2009 ?

- a. Oui
- b. Non

14- Si oui, quel était le mode de paiement des importations utilisé avant la promulgation de la loi des finances complémentaire (LFC) de 2009 ?

.....  
.....

15- Quels sont les principales raisons qui poussent votre entreprise à utiliser ce mode de paiement ?

.....  
.....

16- Quels sont les obstacles que votre entreprise a encourus lors de l'utilisation de ce mode de paiement ?

.....  
.....

**17- Quel est l'impact de la promulgation de la LFC de 2009 sur vos activités d'importations ?**

.....  
.....

**18- Quel est l'impact de crédit documentaire sur vos activités d'importations ?**

- a. Impact positif
- b. Impact négatif

Justifier votre réponse

.....  
.....

**19- Selon vous, quelle serait l'impact de l'utilisation de la remise documentaire sur les activités d'importations de votre entreprise ?**

- a. Impact positif
- b. Impact négatif

Justifier votre réponse

.....  
.....

**20- Cochez sur le mode de paiement qui avantagerait et faciliterait bien plus vos activités d'importations**

- a. Le crédit documentaire
- b. La remise documentaire

Justifier votre réponse

.....  
.....

**21- quel est le mode de paiement utilisé pour les importations de votre entreprise depuis la promulgation de la loi des finances de 2014 ?**

- a. Le crédit documentaire
- b. La remise documentaire

Justifier votre réponse

.....  
.....

**22- A votre avis, pourquoi les autorités algériennes ont modifié la réglementation relative au paiement des importations dans la loi des finances de 2014 ?**

.....  
.....

## Liste des Tableaux et des figures

### *Liste des Tableaux*

<b>N°</b>	<b>Titre</b>	<b>pages</b>
<b>01</b>	Répartition de la population de la wilaya de Bejaia par daïras (au 31/12/2008)	<b>70</b>
<b>02</b>	Les zones industrielles de la wilaya de Bejaia	<b>73</b>
<b>03</b>	Répartition de l'échantillon selon leurs caractéristiques	<b>78</b>
<b>04</b>	Répartition des entreprises enquêtées selon le secteur juridique	<b>79</b>
<b>05</b>	Répartition des entreprises enquêtées selon le statut juridique	<b>80</b>
<b>06</b>	Répartition des entreprises enquêtées selon le secteur juridique de leurs banques	<b>81</b>
<b>07</b>	Le mode de paiement utilisé par les entreprises enquêtées avant l'année de 2009.	<b>82</b>
<b>08</b>	L'impact de crédit documentaire sur l'activité d'importation des entreprises enquêtées après la LFC de 2009.	<b>84</b>
<b>09</b>	Le mode de paiement utilisé par les entreprises enquêtées après la promulgation de la loi de finances de 2014.	<b>85</b>

### *Liste des figures*

<b>N°</b>	<b>Titre</b>	<b>pages</b>
<b>01</b>	La mise en place d'un crédit documentaire	<b>30</b>
<b>02</b>	Schéma général d'une remise documentaire	<b>38</b>
<b>03</b>	Répartition des entreprises enquêtées selon le statut juridique	<b>80</b>

**Table des matières**

*Remerciements*

*Dédicaces*

*Liste des abréviations*

*Sommaire*

<b>Introduction générale</b> .....	01
<b>Chapitre 1 : Généralités sur le commerce international</b> .....	04
Introduction du chapitre.....	04
<b>Section 1 : le contrat du commerce international</b> .....	05
I. La définition du contrat de commerce international.....	05
II. Les conditions de formation d'un contrat du commerce international.....	05
III. Les caractéristiques du contrat de commerce international.....	05
IV. Les effets du contrat de commerce international.....	05
IV.1. Les obligations du vendeur et de l'acheteur .....	06
IV.1.1. Les obligations du vendeur.....	06
IV.1.2. Les obligations de l'acheteur .....	06
IV.2. Le transfert de propriété et de risques dans un contrat de commerce international.....	06
V. Les éléments constitutifs d'un contrat de commerce international.....	06
V.1. Les éléments généraux .....	06
V.2. Les éléments techniques et commerciaux.....	07
V.3. Les éléments financiers.....	07
V.4. Les éléments juridiques .....	07
<b>Section 2 : les termes du commerce international</b> .....	08
I. La définition des incoterms.....	08
II. La réforme des Incoterms 2010.....	08
III. La définition des incoterms 2010.....	09
III.1. EXW ou Ex-Works .....	09
III.2. FCA ou Free Carrier .....	09
III.3. FAS ou Free Alongside Ship.....	09
III.4. FOB ou Free On Board.....	09
III.5. CFR ou Cost and Freight.....	10
III.6. CIF ou Cost, Insurance and Freight.....	10
III.7. CPT ou Carriage Paid To.....	10
III.8. CIP ou Carriage and Insurance Paid To.....	10
III.9. DDP ou Delivered Duty Paid.....	10
III.10. DAT ou Delivered At Terminal.....	11
III.11. DAP ou Delivered At Place.....	11
IV. Le classement des incoterms 2010.....	12
IV.1. Le classement selon le mode de transport.....	12
IV.2. Le classement selon l'ordre croissant des obligations du vendeur.....	12
IV.3. Le classement selon le type de la vente .....	12
V. Les limites des incoterms.....	12

<b>Section 3 : les principaux documents de commerce international</b> .....	13
I. Les documents de prix.....	13
I.1. La facture pro forma.....	13
I.2. La facture commerciale.....	13
I.3. La facture consulaire.....	13
I.4. La facture douanière.....	14
I.5. La note de frais.....	14
II. Les documents de transport.....	14
II.1. Le connaissement maritime (bill of Landing).....	14
II.2. La lettre de transport aérien (LTA).....	14
II.3. La lettre de transport routier (LTR).....	15
II.4. Le récépissé postal.....	15
II.5. Le duplicata de lettre de voiture internationale (DLVI).....	15
II.6. Le document de transport combiné.....	15
III. Les documents d'assurance.....	15
III.1. La police d'assurance.....	16
III.2. Le certificat d'assurance.....	17
III.3. L'avenant.....	17
IV. Les documents douaniers.....	17
V. Les documents annexes.....	17
V.1. Le certificat d'origine.....	17
V.2. Les liste de colisage et de poids.....	18
V.3. Le certificat de contrôle qualité.....	18
V.4. Le certificat d'analyse.....	18
V.5. Le certificat phytosanitaire.....	18
V.6. Le certificat sanitaire.....	18
<b>Section 4 : la domiciliation bancaire</b> .....	18
I. La définition de la domiciliation bancaire.....	19
II. La domiciliation des importations.....	19
II.1. Le traitement de l'opération.....	20
II.1.1. L'ouverture.....	20
II.1.2. La période suivi ou gestion.....	21
II.1.3. L'apurement de la domiciliation.....	21
III. La domiciliation des exportations.....	21
III.1. Le traitement de l'opération.....	22
III.1.1. L'ouverture.....	22
III.1.2. La gestion et le suivi.....	22
III.1.3. L'apurement des dossiers.....	22
Conclusion du chapitre.....	22
<b>Chapitre 2 : les moyens de paiement des activités d'importation.</b> .....	24
Introduction du chapitre.....	24
<b>Section 1 : les termes de paiement</b> .....	24
I. Le lieu de paiement.....	25
I.1. Par accord des parties.....	25

## Table des matières

---

I.2. Par le droit applicable.....	25
II. Le moment de paiement.....	25
II.1. Le prépaiement.....	25
II.2. Le paiement au comptant.....	26
II.3. Le paiement différé.....	27
III. L'étendue de paiement.....	28
IV. La monnaie de paiement.....	28
<b>Section 2 : le crédit documentaire (Credoc).....</b>	<b>29</b>
I. La définition du crédit documentaire (Credoc).....	29
II. Les intervenants dans le crédit documentaire.....	29
II.1. Le donneur d'ordre.....	30
II.2. La banque émettrice.....	30
II.3. La banque notificatrice.....	30
II.4. Le bénéficiaire.....	30
III. Le mécanisme de réalisation de crédit documentaire.....	30
IV. Les types de crédit documentaire.....	31
IV.1. Le crédit documentaire irrévocable.....	31
IV.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	31
V. Les modes de réalisation du crédit documentaire.....	32
V.1. Le crédit réalisable par paiement à vue.....	32
V.2. Le crédit réalisable par paiement différé.....	32
V.3. Le crédit réalisable par acceptation.....	33
V.4. Le crédit réalisable par négociation.....	33
VI. Les formes particulières de crédit documentaire.....	33
VI.1. Le crédit transférable.....	33
VI.2. Le crédit adossé ou back to back.....	33
VI.3. Le crédit « red clause ».....	34
VI.4. Le crédit revolving.....	34
VII. Les caractéristiques de crédit documentaire.....	34
VIII. La durée de crédit documentaire.....	35
IX. Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire.....	35
<b>Section 3 : la remise documentaire (Remisdoc).....</b>	<b>36</b>
I. Définition de la remise documentaire (Remisdoc).....	37
II. Les intervenants dans la remise documentaire.....	37
II.1. Le donneur d'ordre.....	37
II.2. La banque remettante.....	37
II.3. La banque présentatrice.....	37
II.4. Le tiré.....	37
III. Le déroulement d'une opération d'une remise documentaire.....	37
IV. Les formes de réalisation d'une remise documentaire.....	38
IV.1. Documents contre paiement (D/P).....	39
IV.2. Documents contre acceptation (D/A).....	39
IV.3. Document contre acceptation et aval.....	39
IV.4. Document contre lettre d'engagement.....	39

V. Les caractéristiques d'une remise documentaire.....	39
VI. Les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire.....	40
VI.1. Les avantages de la remise documentaire.....	40
VI.2. Les inconvénients de la remise documentaire.....	41
<b>Section 4 : les autres techniques de paiement et les instruments de règlement à l'international.....</b>	<b>41</b>
I. L'encaissement simple.....	41
I.1. La définition de l'encaissement simple.....	42
I.2. Le déroulement d'une opération de L'encaissement simple.....	42
I.3. Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple.....	42
II. Le paiement en espèces.....	43
III. Le contre remboursement.....	43
IV. Les instruments de règlement à l'international.....	43
IV.1. Le chèque.....	43
IV.1.1. Les avantages et les inconvénients du chèque.....	43
IV.2. Le virement.....	44
IV.2.1. Le virement Swift.....	44
IV.3. Les effets de commerce.....	45
IV.3.1. La lettre de change.....	45
IV.3.2. Le billet à ordre.....	45
Conclusion du chapitre.....	46
<b>Chapitre 3 : les techniques de financement des opérations d'importation et d'exportation .....</b>	<b>47</b>
Introduction du chapitre.....	47
<b>Section 1 : les techniques de financement à court terme.....</b>	<b>47</b>
I. Le crédit de préfinancement.....	47
I.1. La définition de crédit préfinancement.....	48
I.2. Les caractéristiques de crédit préfinancement.....	48
I.3. Les avantages et les inconvénients de crédit préfinancement.....	48
II. La mobilisation des créances nées sur l'étranger.....	49
II.1. La définition de la mobilisation des créances nées sur l'étranger.....	49
II.2. Les caractéristiques de la mobilisation des créances nées sur l'étranger.....	49
II.3. La procédure de traitement de la mobilisation des créances nées sur l'étranger.....	49
II.4. Les avantages et les inconvénients de la mobilisation des créances.....	50
III. Les avances en devises.....	50
III.1. La définition des avances en devises.....	50
III.2. Les caractéristiques des avances en devises.....	50
III.3. Le déroulement de l'opération des avances en devises.....	51
III.4. Les avantages et les inconvénients des avances en devises.....	51
IV. L'affacturage.....	51
IV.1. La définition de l'affacturage.....	51
IV.2. Les caractéristiques de l'affacturage.....	52
IV.3. La procédure de traitement de l'affacturage.....	52
IV.4. Les avantages et les inconvénients de l'affacturage.....	53

<b>Section 2 : les techniques de financement à moyen et long terme</b> .....	53
I. Le crédit fournisseur.....	53
I.1. La définition de crédit fournisseur.....	53
I.2. Les caractéristiques de crédit fournisseur.....	54
I.3. Le déroulement du crédit fournisseur.....	54
I.4. Les avantages et les inconvénients du crédit fournisseur.....	55
II. Le crédit acheteur.....	55
II.1. La définition du crédit acheteur.....	56
II.2. Les caractéristiques du crédit acheteur.....	56
II.3. La procédure de traitement d'un crédit acheteur.....	57
II.4. Les avantages et les inconvénients du crédit acheteur.....	58
III. Le crédit-bail international (le leasing).....	59
III.1. La définition de crédit-bail international.....	59
III.2. Les caractéristiques de crédit-bail international.....	60
III.2.1. Le crédit-bail financier.....	60
III.2.2. Le crédit-bail opérationnel.....	60
III.3. Les avantages et les inconvénients de crédit-bail international.....	61
<b>Section 3 : les autres techniques de financement à moyen et long terme</b> .....	61
I. Le forfaitage (forfaiting).....	62
I.1. La définition de forfaitage.....	62
I.2. Les caractéristiques de forfaitage.....	62
I.3. Le déroulement d'une opération de forfaitage.....	63
I.3.1. La négociation.....	63
I.3.2. La réalisation.....	63
I.4. Les avantages et les inconvénients de forfaitage.....	63
II. La confirmation de commande.....	65
II.1. La définition de la confirmation de commande.....	65
II.2. Les caractéristiques de la confirmation de commande.....	65
II.3. La procédure de déroulement de la confirmation de commande.....	65
II.4. Les avantages et les inconvénients de la confirmation de commande.....	66
III. Le crédit financier.....	66
III.1. La définition de crédit financier.....	66
III.2. Les caractéristiques de crédit financier.....	66
III.3. Les avantages et les inconvénients de crédit financier.....	67
Conclusion du chapitre.....	67
<b>Chapitre 4 : Les effets de changement des moyens de paiement sur le volume des importations des entreprises de Bejaïa</b> .....	68
Introduction du chapitre .....	68
<b>Section 1 : Présentation de la wilaya de Bejaia</b> .....	69
I. Les caractéristiques géographiques et sociales de la wilaya de Bejaia.....	69
I.1. La position géographique.....	69
I.2. La population.....	69
II. Les infrastructures de base et les principales activités économiques.....	71
II.1. Les infrastructures de Base.....	71

## Table des matières

---

II.2. Les principales activités économiques de la wilaya de Bejaia.....	72
<b>Section 2 : Présentation de l'enquête de terrain.....</b>	<b>74</b>
I. L'objectif recherché de l'enquête .....	74
II. Le questionnaire.....	75
II.1. Le contenu du questionnaire.....	75
II.2. La structure du questionnaire.....	75
II.2.1. Des questions fermées.....	75
II.2.2. Des questions ouvertes.....	76
III. Le déroulement de l'enquête de terrain.....	77
<b>Section 3 : Présentation et l'analyse des résultats de l'enquête.....</b>	<b>77</b>
I. Caractéristique des entreprises enquêtées.....	78
I.1. Le secteur juridique des entreprises enquêtées.....	79
I.2. Le statut juridique des entreprises enquêtées.....	80
II. La banque domiciliaire des entreprises enquêtées.....	81
III. Le mode de paiement utilisé par les entreprises enquêtées avant et après la promulgation de la LFC de 2009.....	82
III.1. L'impact de la promulgation de LFC 2009 sur l'activité d'importation des entreprises.....	83
III.2. L'impact de crédit documentaire sur l'activité des entreprises enquêtées.....	84
III.3. Le mode de paiement utilisé après la promulgation de la loi de finances 2014.....	84
Conclusion du chapitre.....	86
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>87</b>
<b><i>Bibliographie</i></b>	
<b><i>Annexes</i></b>	
<b><i>Liste des tableaux et des figures</i></b>	
<b><i>Table des matières</i></b>	

## **Résumé**

La LFC 2009 algérienne, institue le crédit documentaire comme unique mode de paiement des importations en Algérie, conséquence d'une facture d'importation exorbitante. L'impact de cette réforme est la réjouissance des banques par l'importance des coûts générés par cette technique, au détriment de nos importateurs algériens qui eux n'arrivent pas à faire face, vu l'importance des délais et des coûts liés au Credoc. En 2014 dans la nouvelle loi de finance les autorités algériennes ont réintégré la remise documentaire comme un autre moyen de paiement des importations avec le Credoc, car cette technique (la remise) avantage beaucoup plus les importateurs.

Notre recherche s'est concentrée sur l'analyse de l'impact des moyens de paiement sur le volume des importations pour les entreprises importatrices en Algérie, particulièrement à la wilaya de Bejaïa. Nous nous sommes basés sur une enquête auprès d'un échantillon des entreprises importatrices à la wilaya de Bejaïa, qui nous a permis de relever que le choix d'un mode de paiement se fait généralement par les exportateurs, mais dans le cas de l'Algérie sont obligée de pratiquer le Credoc ou la remise documentaire, et que le Credoc perturbe l'activité des entreprises importatrices, mais par contre la remise non.

**Mots clés** : Crédit documentaire, Remise documentaire, entreprises importatrices, importations, Algérie.

## **Abstract**

The law of complementary finance Algerian (LCF) 2009 establishes the documentary credit as the only mode of payment for imports in Algeria, a result of an exorbitant import bill. The impact of this reform is the merriment of banks by the importance of the costs generated by this technique at the expense of our Algerian importers that they are unable to cope, given the importance of deadlines and costs related documentary credit. In 2014 the new finance law Algerian authorities reinstate the documentary Shed as an alternative means of payment for imports with documentary credit because this technique (documentary Shed) benefit much more importers.

Our research has focused on analyzing the impact of payment methods on the activity of importing companies in Algeria, particularly in the province of Bejaïa. We relied on a survey to collect data from a sample of importing companies in the wilaya of Bejaïa, which allowed us to observe that the choice of a mode of payment is usually made by exporters, but the case of Algeria are forced to practice documentary credit or, documentary Shed, and documentary credit disrupts the activity of importing companies, but against documentary Shed no.

**Keywords**: documentary credit, documentary Shed, importing companies, imports, Algeria.