

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Scientifique



Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de
Gestions

Département Science Financière et Comptabilité

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention de Diplôme de Master en science financière et
comptabilité

Option : Finances et Banques

Thème

*Les techniques de paiement sur les
opérations de commerce international :
Cas de la Société Générale, Agence
N° 851 Tizi-Ouzou.*

Réalisé par

BELLOULI Dehbia

CHERFAOUI Samia

Devant les Membres de jurys

Président : Mr. SAM Hocin, MCB, à UMMTO

Examineur : Mme IGUERGAZIZ Wassila, MCB, à UMMTO

Reporteur : BOULIFA Yamina, MAA, à UMMTO



Année universitaire : 2019-2020



REMERCIEMENT

On remercie premièrement, dieu le tout puissant de nous avoir donné la santé et la volonté d'entamer et de terminer ce mémoire.

Tout d'abord, ce travail ne serait pas aussi riche sans l'aide et l'encadrement de Mme BOULIFA Yamina.

On la remercie pour la qualité de son encadrement exceptionnel, pour sa patience, sa rigueur et sa disponibilité durant notre préparation de ce mémoire.

Nous sincère remerciement vont aussi aux membres du jury qui ont eu l'amabilité d'accepter de consacrer un peu de leur précieux temps pour lire et évaluer notre travail.

Nos remerciements les plus sincères et les plus profonds sont adressés au chargé des opérations au sein de la société général agence de Tizi-Ouzou Mr EDJEKOUANE Mouloud qui nous a encadrés et soutenus durant notre stage pratique.

Notre remerciement s'adresse aussi à tous nos professeurs de tous les cycles d'études. Et à nos chers amis qui nous ont soutenus durablement pendant la réalisation de notre travail à l'intérieur et l'extérieur de l'université.

✍ SAMIA & DEHBIA.....

DEDICACES

À la mémoire de mes grands-parents bien aimés.

À la lumière de mes jours, la source de mes efforts, la flamme de mon cœur, ma vie et mon bonheur, Maman que j'adore.

À mon exemple éternel, mon soutien moral, et ma source de joie, et de bonheur, celui qui s'est toujours sacrifié pour me voir réussir, que Dieu le garde pour moi, à toi mon Père.

À mon cher frère : NACER et ma sœur bien aimée : KAHINA, mes deux nièces : MALAK et KENZA.

À ma belle-mère : DALILA, mon beau-père : SAID, mes belles sœurs : THELLELI et CECILYA et mon beau-frère : MIMO.

À ma grande mère : Yemma FATI. Et ma cousine : ALYCIA.

À toute La famille CHERFAOUI, SMAHI et DEHDOUS du grand au petit.

À DEHDOUS Boussad, qui a été toujours à mes côtés dans les bons et mauvais moments.

À mes meilleurs amies : LYNDA & ASSIA.

Aux personnes qui m'ont toujours aidée et accompagnée durant mon chemin d'études supérieures.

À vous tous je dédie ce modeste travail.

✍ SAMIA.....

Dédicaces

Je dédie ce mémoire

A mes chers parents ma mère et mon père

Pour leurs patiences, leurs amours, leurs

Soutiens et leurs encouragements.

A mes frères Makhelouf et Yacine.

A mes amies et mes camarades.

Sans oublier tous les enseignants de la faculté

Des sciences économiques, commerciales et

Des sciences de gestion.

Dehbia

Liste des Abréviations

Abréviations	Acronyme
ACP	Agence Clientèle Patrimoniale
AID	Association Internationale pour le Développement
ALGEX	Agence Algérienne de promotion de commerce extérieur
Art	Article
BA	Banque d'Algérie
BC	Business Center
BDL	Banque de Développement Local
BFI	Banque de Financement des Investissements
BIRD	Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement
BNP Paribas	Banque National de Paris Paribas
CA	Coût a la charge de l' Acheteur
CAC	Chargés Corporate
CAE	Crédit Après Encaissement
CACI	Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie
CCI	Chambre de Commerce International
CEDAC	Compte En Dinar Convertible pour les non-résidents
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement
CPA	Crédit Populaire Algérie
CREDOC	Crédit Documentaire
CT	Court Terme
CV	Coût a la charge de Vendeur
D10	Document douanier
DHL	Dalsey, Hillblom and Lynn
DI	Les importations à délais normal
DIP	Les importations à délais spécial
DGEI	Direction des Grandes Entreprises Internationales
DGEN	Direction des Grandes Entreprises Nationales
DOD	Direction des Opérations Documentaires
DLVI	Duplicata de la Lettre de Voiture International
DZD	Dinar Algérien
D/A	Document contre Acceptation
D/P	Document contre Paiement
EUR	Euro
EUR1	Certificat de Circulation de marchandise
EX1	Déclaration Export
FMI	Fond Monétaire International
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
HT	Hors Taxe

Liste des Abréviations

IBAN	International Bank Account Number
IBS	Impôt sur le Bénéfice des Société
IDE	Investissements Directs Etrangers
INCOTERMS	INternational COMmercial TERMS
INR	Compte Intérieur Non-Résidents en dinar
IPI	International Payment Instruction
ISO	International Organization for Standardization
KG	Kilogramme
LCSB	Lettre de Crédit Stand-By
LTA	Lettre de Transport Aérien
N°	Numéro
NIF	Numéro d'Identification Fiscal
OMC	Organisation Mondiale de Commerce
ONU	Organisation des Nations Unies
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PRI	Particuliers
PRO	Professionnelles
QSS	Qualité Services Solutions
RDF	Réserve De Fonds
REMDOC	Remise Documentaire
RUU	Règle d'Usance Uniforme
SARL	Société à Responsabilité Limité
SBF	Encaissement Sauf Bonne fin
SGA	Société Générale Algérie
SWIFT	Society for WorldWide Interbank Financial Telecommunication
TPE	Très Petit Entreprise
TTC	Toute Taxe Comprise
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
USD	United States Dollar
VIP	Very Important Person



Sommaire



Sommaire

Liste des abréviations

Introduction Générale..... 01

Chapitre I : Le cadre théorique régissant le commerce international

Introduction..... 04

Section 01 : Généralités sur le commerce extérieur 05

Section 02 :l'organisation de la logistique internationale 15

Conclusion 40

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Introduction..... 41

Section 01 : Les instruments de paiement à l'international 42

Section 02 : Les techniques de paiement à l'international..... 51

Conclusion 69

Chapitre III : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence Tizi-Ouzou 581.

Introduction..... 70

Section 01: Présentation de l'organisme d'accueil (Société Générale Algérie) 71

Section 02: Paiement d'une opération d'importation par un Crédoc et une Rémdoc 78

Conclusion 98

Conclusion Général..... 99

Bibliographie

Liste des tableaux

Liste des schémas

Annexes

Tables des matières



Introduction

Générale



Introduction Générale

Au début de 18^{ème} siècle le commerce international s'est développé et étendu de jours en jours. Cette croissance remarquable s'explique par l'indisponibilité des biens et services sur le territoire national de différent pays ou par la recherche des débouchés pour leurs productions nationales. Afin de répondre à ce besoin, les agents économiques commandent, vendent et transportent des millions de produits par voie aérienne, maritime ou terrestre¹.

Ce développement entraîne de plus en plus des risques qui sont particulièrement important lorsque les parties contractantes sont géographiquement éloignées, linguistiquement et juridiquement différentes.

À cet effet, une bonne connaissance des éléments de base des opérations du commerce international est fondamentale pour limiter ces risques, gérer les éventuels conflits entre les deux parties et mieux négocier les contrats commerciaux.

Le contrat commercial est l'élément de base de toute transaction commerciale qui doit être soigneusement élaboré, en accordant une attention particulière à la prise en compte des clauses de contrat, de nature à prévenir les sources de litige, les documents commerciaux requis et les INCOTERMS retenus afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

Le secteur bancaire a toujours été le centre des transactions commerciales cherchant à faciliter et à répondre davantage aux exigences des opérations dans la réalisation des opérations à l'international. Grâce aux techniques appropriées, aux connaissances professionnelles et aux soutiens financiers conformes à la réglementation, les banques peuvent gérer et garantir le bon déroulement du processus des transactions commerciales tout en minimisant les risques éventuels.

La négociation des contrats est une séquence de propositions et de contre-propositions qui aboutit à une solution globale équilibrée est satisfaisante pour les deux parties. Le vendeur cherche une forme de sécurité et de rapidité de paiement maximale, tandis que l'acheteur souhaite pouvoir acquitter le prix de la marchandise qu'après l'avoir réceptionnée, vérifiée voire revendue.

Pour répondre aux exigences des deux opérateurs et pouvoir diriger les transactions commerciales dans les meilleurs conditions, les banques ont mis en place des techniques de paiement de plus en plus sophistiquées visant à assurer la sécurité des opérations d'importations à l'internationale.

Parmi ces techniques, nous distinguons la Remise documentaire où le paiement par l'acheteur s'effectue soit contre paiement soit contre acceptation d'un effet de commerce, enfin le crédit documentaire où le règlement de l'opération se réalise uniquement contre remise des documents conformes aux termes mentionnés dans le contrat commercial.

¹ Jacquet.J-M et Delebecque.P, « *Droit du commerce International* » Edition Dalloz, collection « *Cours Dalloz* », Paris 2000, P12

Introduction Générale

L'objectif de notre recherche est démontrer l'importance des différentes techniques et moyens de paiement pour la réalisation d'une opération d'importation à l'internationale et dans lequel nous essayerons de porter un éclairage particulier sur les deux techniques les plus utilisées dans les transactions commerciales à savoir la Remise documentaire et le Crédit documentaire et faire ressortir les points de divergence et de convergence en se basant sur une étude comparative entre ces deux techniques.

Le choix de notre sujet a été motivé par :

- Le fait que l'Algérie dépend fortement de l'importation ce qui augmente l'importance des opérations commerciales internationales ;
- Savoir réellement comment se déroule le paiement d'une opération d'importation par l'intervention des banques, avec des étapes plus détaillées que la théorie ;

A partir de ce qui a été évoqué précédemment nous avons jugé utile de poser la problématique suivante :

Quelles sont les techniques de paiement retenues dans les opérations du commerce international ? Quelle est la différence entre le Crédit documentaire et la Remise documentaire?

Afin de mieux cerner notre sujet et d'apporter des réponses à notre problématique, les sous questions suivantes découlent :

1. Quelles sont les documents du commerce extérieur ?
2. Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques en Algérie ?
3. Comment la société générale Tizi-Ouzou procède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le Crédit documentaire et par la Remise documentaire ?
4. Quelle est la technique qui offre plus de sécurité pour l'importateur et pour l'exportateur ?

La démarche méthodologique :

Dans la perspective de répondre à notre problématique et aux questions évoquées précédemment, nous avons opté pour une démarche méthodologique reposant éventuellement sur:

Une démarche théorique qui s'appuie sur une recherche bibliographique et documentaire portant sur le thème, visant à exploiter tous les ouvrages, les documents, mémoires, lois et règlements, revues et sites Web, permettant d'enrichir notre travail de recherche.

Une démarche pratique porte essentiellement sur un stage pratique au sein de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou au niveau de département de commerce extérieur suivi d'une interview destinée au chargé des opérations de commerce extérieur. Ce stage nous permet de collecter les informations nécessaires pour accomplir notre mémoire de fin d'étude.

Introduction Générale

Pour aborder ce sujet et pouvoir répondre à notre problématique, nous avons jugé favorable de subdiviser notre étude en trois chapitres :

- Le premier chapitre constitue une introduction au commerce extérieur, il s'articule autour de deux sections, la première porte sur les fondements du commerce extérieur où nous allons présenter les concepts, l'historique et la réglementation liés au commerce extérieur. La seconde porte spécifiquement sur les INCOTERMS, la domiciliation bancaire et les documents exigés pour toute transaction commerciale.
- Le deuxième chapitre mis en évidence les moyens de paiements à l'international dans le premier lieu et les techniques de paiements à l'internationales dans un second lieu.
- Le troisième chapitre constitue notre étude empirique subdivisé en deux section, la première mis l'accent sur l'historique de la Société Général Algérie et sa présentation. La seconde porte sur le traitement de deux opérations de financement d'importation, l'une effectuée par le Crédit documentaire et l'autre par la Remise documentaire. Enfin ressortir les éléments de comparaison entre ces deux techniques de paiements.

Chapitre I



Le cadre théorique régissant le commerce international



Chapitre 01 : Le cadre Théorique régissant le Commerce International

Introduction

Le commerce international peut être désigné par différents vocables qui sont : commerce extérieur ou encore commerce mondial. Il est défini comme étant l'ensemble des échanges de biens et services pratiqués entre les nations. Le commerce international permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses ressources propre et /ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production².

Avant 1800, le recours au 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 absence de certains minéraux sur le territoire national. Le second est celui de la recherche de débouchés pour les productions nationales. Dans les deux cas, il n'est pas vraiment indispensable de construire une théorie pour expliquer les mouvements internationaux de marchandises³.

Le commerce avait un poids important depuis longtemps pour certaines économies, grâce à plusieurs facteurs qui ont contribué dans le développement des échanges internationaux aussi bien en volume qu'en valeur. Le financement de commerce extérieur est soutenu par la banque puisque il lui apporte des ressources très importantes. En effet la banque intervient avec l'utilisation de divers techniques de paiements les plus performantes pour la réalisation des transactions commerciales avec les pays étranger, et de limiter les risques engendrés par l'utilisation de ses techniques pour donner plus de sécurités et de garanties pour les opérateurs.

Ainsi, le présent chapitre constitue une introduction au commerce extérieur, il s'articulera autour de deux sections, la première traitera les fondements du commerce extérieur où nous allons exposer les concepts, l'historique, les acteurs qui intervient dans le commerce extérieur et la réglementation liés au commerce international ; la deuxième section sera consacrée à l'organisation de la logistique internationale.

² Jacquet.J-M et Delebecque.P, Op-cit, P 46.

³ RAINELLI.M, « *le Commerce International, Repères* », la Découverte, 8^e édition, 2002, P 44.

Chapitre 01 : Le cadre Théorique régissant le Commerce International

Section 01 : Généralités sur le commerce extérieur

L'évolution des modes de production au XX siècle a conduit à l'émergence d'une nouvelle forme de compétitivité favorisée par la saturation des marchés intérieurs afin de trouver de nouveaux débouchés à l'international pour écouler les excédents de production. Cette démarche a été favorisée par les accords commerciaux internationaux et par l'abolition des droits de douanes, car ces derniers, constituent la principale entrave aux échanges internationaux.

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, les échanges internationaux ont connu une croissance exponentielle, dans tous les secteurs.

D'ailleurs, dans le commerce mondial, de profondes mutations ont eu lieu dont il convient à souligner : le volume et la valeur des échanges commerciaux internationaux des marchandises qui n'ont cessé de croître, l'élargissement du domaine du commerce international en échanges de service.

1. Définition et historique de commerce extérieur

Le commerce international est l'échange de biens, services et capitaux entre pays. Ce type de commerce existe depuis l'antiquité, mais il connaît un nouvel essor du fait de la mondialisation. Avant d'élaborer un aperçu historique de commerce international, nous allons d'abord le définir.

1.1. Définition de commerce extérieur

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux. Il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens, tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit⁴.

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

- Les importations : désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays (l'entrée dans un pays de biens et services provenant d'un autre pays).
- Les exportations : désigne une sortie de biens et services d'un pays à destination d'un autre pays (vente de biens et services à l'étranger).

⁴ BEITTON-A, « Dictionnaire des sciences économiques », 2^{ème} Edition Armand Colin, Paris 2007, P 60.

Chapitre 01 : Le cadre Théorique régissant le Commerce International

1.2. Historique de commerce extérieur

Le commerce international a connu plusieurs étapes dans son évolution, nous allons les présenter comme suit :

1.2.1. La période 1800-1913

C'était le siècle de rupture, vu les nouveaux changements que le monde a enregistré durant cette période, on peut citer quelques principaux facteurs comme⁵ :

- La révolution industrielle qui a permis sans précédent des échanges.
- La révolution démographique ou la population du monde est multipliée par trois.
- La diversification des systèmes bancaires et le développement des bourses.
- La révolution des transports et l'organisation des marchés internationaux.

Ces facteurs et beaucoup d'autres, ont contribué à l'épanouissement du commerce international où il a augmenté au 18^e siècle à un rythme supérieur à celui de la production mondiale, notamment sa multiplication par 25 durant cette période.

1.2.2. La période 1913-1945

Le début de cette période⁶ est marqué par la spécialisation des pays européens dans la production et l'exportation des produits manufacturés et l'importation des matières premières des autres régions du monde comme l'Afrique.

Les échanges internationaux augmentent plus rapidement que la production mondiale impliquant une interdépendance croissante des nations. Les premiers pays commerçant, à développer le commerce extérieur étaient la Grande Bretagne, la France. Toutefois, cette période est marquée par des troubles politiques, sociaux et économiques, notamment les deux guerres mondiales (entre 1914-1918 puis entre 1939-1945) et la crise économique (1921-1929).

1.2.3. La période 1945-1990

Cette période se caractérise par un commerce hiérarchique après la seconde guerre mondiale, marqué par la naissance d'une nouvelle puissance (Etats-Unis) et le recul de l'Europe.

En effet, l'essentiel du commerce mondial s'effectue au sein du monde industriel « 70% du commerce total ». Les pays en voie de développement, en réalisent un peu plus d'un quart (27%) et les pays en transition seulement (3%)⁷.

En outre, les pays du « Nord » commercent surtout entre eux : les trois quarts de leurs exportations sont destinés à d'autres pays du « Nord » tandis que l'intégration commerciale est faible pour les pays du « Sud » qui commercent principalement avec le « Nord ».

⁵ RAINELLI.M, « *Le Commerce International, Repères* », la Découverte, 8e édition, 2002, P 10.

⁶ Idem. P11.

⁷ MUCCHIELLI.J.L « *Relations économiques internationales* », Panthéon Sorbonne, Paris 2005, P 29-30.

Chapitre 01 : Le cadre Théorique régissant le Commerce International

Le commerce « Nord-Nord » constitue donc le moyen lourd du commerce mondial jusqu'à 1970, l'essor du commerce international des pays industriels a été plus rapide que celui des pays développés. Il en a résulté alors une tendance à la marginalisation des pays du tiers monde dont la part dans le commerce mondial a régulièrement baissée (27% en 1952 et 17,5% en 1970)⁸.

Pendant la décennie 70, les deux chocs pétroliers ont provoqué un retournement qui a permis aux pays développés de retrouver en 1980 leur position de 1952. En revanche les années 80 ont marqué une nouvelle régression avec le choc pétrolier et la chute des prix de la plus part des matières premières.

1.2.4. La période 1990 à nos jours

Le début des années 90 semble montrer à nouveau un déplacement du centre d'impulsion du commerce international vers les pays du sud, les exportations des pays en voie de développement ont crû en volume de plus de 9,5% à partir de la fin de 90. Cette période est marquée par l'instauration des institutions internationales⁹.

2. Les acteurs du commerce extérieur

Parmi les acteurs intervenant sur le commerce international, on cite celles de cadre institutionnel national et international¹⁰.

2.1. Les organismes institutionnels nationaux

Le cadre institutionnel national Algérien est chargé d'élaborer et de participer à la mise en place du cadre réglementaire relatif aux échanges commerciaux. Mais aussi, appelé à contribuer au développement économique et d'accompagner les entreprises locales à travers leurs développements et à exporter leurs produits.

Nous allons citer quelques institutions nationales algériennes les plus importantes au sein du commerce extérieur à savoir :

2.1.1. Le ministère de commerce

Le ministère du commerce à travers sa direction générale du commerce extérieur et dans le cadre des relations commerciales extérieures, a pour missions de proposer toutes stratégies en matière de commerce extérieur et de la promotion des exportations et d'en assurer le suivi, ainsi qu'initier et participer à l'élaboration des instruments juridiques et organisationnels relatifs aux échanges commerciaux extérieurs. Préparant ou contribuant à la préparation et à la négociation des accords commerciaux internationaux., En effet le ministre du commerce doit s'assurer de la mise en œuvre et le suivi des relations à l'international, notamment ceux liés aux relations de l'Algérie avec l'organisation mondiale du commerce (O.M.C.), elle est dans l'obligation de concevoir et de mettre en place un système d'information sur les échanges

⁸ MUCCHIELLI.J.L. Op-cit, P 31.

⁹ RAINELLI. M, « *le Commerce International, Repères* », la Découverte, 8ème édition, 2002, P24.

¹⁰ SAIDJ.B et SLIMANI.A, Mémoire de fin d'étude, « *La gestion d'une opération d'importation Cas : ENIEM Tizi-Ouzou* » UMMTO, 2016- 2017.

Chapitre 01 : Le cadre Théorique régissant le Commerce International

commerciaux extérieurs, ainsi que de veiller à la gestion dynamique de la balance commerciale globale.

2.1.2. L'agence Algérienne de promotion de commerce extérieur (ALGEX)

Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie est, depuis plus d'une décennie, au centre d'une attention particulière des pouvoirs publics qui ont mis en place des mesures d'encadrement destinées à promouvoir la production algérienne sur les marchés extérieurs. S'inscrivant dans une politique d'expansion des échanges commerciaux et d'intégration mondiale, la création de l'Agence Nationale de Promotion du Commerce extérieur (ALGEX), par le Décret exécutif n°04-174 du 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur, est venue pour apporter un support Aux exportations hors hydrocarbures. L'Agence est placée sous la tutelle du ministre du Commerce¹¹. Cette agence est chargée de¹² :

- La participation à la définition de la stratégie de promotion du commerce extérieur et de sa mise en œuvre après son adoption par les instances concernées;
- La gestion des instruments de promotion des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices;
- L'analyse des marchés mondiaux et la réalisation d'études prospectives globales et sectorielles sur les marchés extérieurs;
- L'élaboration d'un rapport annuel d'évaluation sur la politique et les programmes d'exportation;
- La mise en place et la gestion de systèmes d'information statistique sectoriels et globaux sur le potentiel national à l'exportation et sur les marchés extérieurs;
- La mise en place d'un système de veille sur les marchés internationaux et leur impact sur les échanges commerciaux de l'Algérie;
- La conception et la diffusion de publications spécialisées et notes de conjoncture en matière de commerce international;
- Du suivi et de l'encadrement de la participation des opérateurs économiques nationaux aux différentes manifestations économiques, foires, expositions et salons spécialisés se tenant à l'étranger;
- De l'assistance aux opérateurs économiques pour le développement d'actions de communication, d'information et de promotion relatives aux produits et services destinés à l'exportation;
- D'établir les critères de distinction et les prix et décorations à décerner aux meilleurs exportateurs;
- L'Agence peut en outre assurer des activités rémunérées dans le domaine du perfectionnement, de l'initiation aux techniques de l'exportation et aux règles du commerce international, ainsi que toute autre prestation dans les domaines de l'assistance ou de l'expertise aux administrations et entreprises, en relation avec la vocation de l'établissement.

¹¹ Article 3 de décret exécutif N°04-174 du 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnement d'Algex.

¹² Article 6 de décret exécutif N°04-174 du 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnement d'Algex.

Chapitre 01 : Le cadre Théorique régissant le Commerce International

Elle s'occupe aussi de¹³ :

- Constituer une base de données sur les importations et les exportations et un fichier national sur les opérateurs intervenant dans le commerce extérieur de l'Algérie ;
- Assurer une action de suivi économique à travers le suivi de l'évolution de la conjoncture prévalent sur le marché international des produits présentant un intérêt pour le commerce extérieur de l'Algérie;
- Proposer toute action visant le suivi des importations;
- Mettre en œuvre des actions de formation et d'information ainsi que les appuis nécessaires au profit des institutions et des opérateurs économiques pour le suivi des importations;
- L'agence dispose de toutes les données traitant de l'information commerciale par tous les moyens et notamment par des connexions discrètes aux bases de données statistiques du centre national de l'informatique et des statistiques de l'administration des douanes.

2.1.3. La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie

Elle est créée par le décret exécutif n° 96/94 du 03/03/1996 instituant la chambre Algérienne de commerce et d'industrie, pour être le représentant des entreprises activant dans les secteurs de commerce, de l'industrie et des services auprès des pouvoirs publics.

La CACI est constituée des chambres régionales de commerce et d'industrie créées par le décret exécutif n°96/93 du 03/03/1996 instituant les chambres de commerce et d'industrie, Pour accomplir la mission de promotion et de développement des différents secteurs de l'économie nationale et leur expansion en direction des marchés extérieurs, la CACI est chargée notamment d'organiser ou participer à l'organisation de toutes rencontres et manifestations économiques en Algérie et à l'étranger (foires, salons, colloques, journées d'études et missions commerciales) visant la promotion et le développement des activités économiques nationales et des échanges commerciaux avec l'extérieur¹⁴.

En effet, la CACI doit établir des relations et de conclure des accords de coopération et d'échange mutuels avec les organismes homologues ou similaires étrangers, proposer toute mesure tendant à faciliter et à promouvoir les opérations d'exportation des produits et services nationaux¹⁵. Concernant la structure, la CACI dispose de trois organes principaux : l'assemblée générale, le conseil et les commissions techniques¹⁶.

¹³ <https://www.commerce.gov.dz/agence-nationale-de-la-promotion-du-commerce-exterieur-algex> le 25-02-2021.

¹⁴ Article 6 de décret exécutif N°96/93 du 03/03/1996 instituant les chambres de commerce et d'industrie.

¹⁵ Article 6 de décret exécutif N°96/93 du 03/03/1996 instituant les chambres de commerce et d'industrie.

¹⁶ Article 8 de décret exécutif N°96/93 du 03/03/1996 instituant les chambres de commerce et d'industrie.

Chapitre 01 : Le cadre Théorique régissant le Commerce International

2.2. Les institutions internationales

Les institutions internationales qui interviennent sur le commerce extérieur sont :

2.2.1. L'Organisation Mondiale de Commerce (OMC)

C'est une organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce international entre les pays, elle est née en 1995 elle a succédé à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), créé au lendemain de la seconde guerre mondiale suite au Cycle d'Uruguay, qui a duré de 1986 à 1999 et qui a conduit à la création de l'OMC , Au cœur de cette organisation se trouvent les accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs assemblés parlementaires . Elle a pour but principal de favoriser l'ouverture commerciale. Pour cela, elle tâche de réduire les obstacles au libre-échange, d'aider les gouvernements à régler leurs différends commerciaux, d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités. Elle remplit principalement cinq fonctions¹⁷ :

- Gérer les accords commerciaux multilatéraux ;
- Servir d'enceinte pour de nouvelles négociations ;
- Régler les différends entre les membres ;
- Examiner les politiques commerciales nationales ;
- Coopérer avec les autres organismes internationaux (FMI, BIRD, etc.).

2.2.2. Fonds Monétaire International (FMI)

Le fond monétaire international a été créé par un traité dans le but de favoriser la mise en place d'une économie mondiale solide, son siège est situé à Washington, il est composé de 184 pays membres ce qui lui donne une dimension quasi mondiale, il occupe une position centrale dans le système monétaire international¹⁸.

Il a pour but de prévenir les crises systémiques et encourager les pays à adapter des politiques économiques saines. Il permet aussi de financer et d'accompagner les pays en difficulté économique.

Sa mission est d'encourager la stabilité financière et la coopération monétaire internationale, et s'efforce aussi de faciliter le commerce international, d'œuvrer en faveur d'un emploi élevé et d'une croissance économique durable et de faire reculer la pauvreté dans le monde.

2.2.3. Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED)

CNUCED est un organe relevant de l'ONU qui a été créée par cette dernière en 64 en tant que son principal organe dans le domaine de commerce et de développement dont l'objectif primordial est d'aider les pays en voie de développement à tirer le meilleur des possibilités du

¹⁷ https://fr.wikipedia.org/wiki/Organisation_mondiale_du_commerce le 15/03/2021 à 10H.

¹⁸ SAIDJ.B et SLIMANI.A, Mémoire de fin d'étude « *La gestion d'une opération d'importation cas d'ENIEM* », UMMTO, 2017.

Chapitre 01 : Le cadre Théorique régissant le Commerce International

commerce, d'investissement et de développement qui s'offrent à eux, et à s'intégrer de façon équitable dans l'économie mondiale. Elle est composée des états souverains membres de l'ONU ou de l'une de ses institutions spécialisées ou encore de l'Agence Internationale de l'Energie atomique. Actuellement elle comprend 193 pays ainsi que certains organismes intergouvernementaux et organismes non gouvernementaux qui participent à ses travaux en tant qu'observateurs. Elle a pour mission de¹⁹ :

- Aider les pays en développement à participer de façon efficace aux négociations commerciales multilatérales en vue d'une meilleure intégration dans le système commercial international ;
- Accroître et diversifier les exportations de biens et de services des pays en développement, tout en renforçant les marchés internationaux des produits de base.

2.2.4. La Chambre de Commerce International (CCI)

La CCI est l'organisation mondiale du milieu d'affaire et en particulier des entreprises importatrices, exportatrices ainsi que des auxiliaires du commerce international ,banquiers, assureurs, transporteurs, et juristes internationaux ...etc²⁰.

Le CCI compte des membres dans plus de 130 pays sur les 5 continents essentiellement parmi ceux où est respectée l'économie du marché, 1500 groupements économiques et 7500 entreprises parmi les plus importantes au monde sont membres de la CCI, 64 comités nationaux tant dans les pays industrialisés que dans ceux en voie de développement, organisent et coordonnent l'action de la CCI.

La CCI a un rôle de premier plan, elle jouit du statut consultatif de première catégorie au près de l'organisation des nations unies et de ces agences spécialisées, des contacts réguliers et étroits, existent également avec les autres institutions internationales à caractère commerciales et économiques.

2.2.5. La Banque mondiale

Elle a été créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (banque internationale pour la reconstruction et le développement) spécialisée dans le financement des projets d'infrastructure. L'AID (association internationale pour le développement) qui permet des prêts à des conditions privilégiés aux pays en développement.

3. Les risques liés aux opérations de commerce extérieur

Le négociant international est en situation de risque à partir du moment où il entreprend une négociation, à cause de la multitude des intervenants dans le déroulement de la transaction depuis le fournisseur jusqu'à l'acheteur final, en passant par les transporteurs, les manutentionnaires, les assurances, les institutions financières.²¹

¹⁹ SAIDJ B et SLIMANI A, Op.cit.

²⁰ Idem.

²¹ Karl M-de Chêne « *le commerce international* », Centre de Formation en Commerce International CFCI par contacts monde.

Chapitre 01 : Le cadre Théorique régissant le Commerce International

3.1. Définition de risque

D'après l'auteur LEVY-LANG-A, un risque est un événement néfaste. Tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes ; le risque est donc un élément toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les particuliers ou les entreprises et pour l'ensemble de l'économie²².

3.2. La classification des risques

Les risques liés aux opérations de commerce international peuvent être classés comme suit :

3.2.1. Le risque documentaire

Les risques documentaires proviennent de la différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée (mauvaise qualité des produits, tricherie sur la marchandise, erreur dans les documents). En cas de doute au moment de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord concernant l'irrégularité dans les documents.

3.2.2. Risque d'insolvabilité

Le risque Appelé également risque commercial ou risque de non-paiement, c'est quand la banque correspondante règle le vendeur, et que celle-ci ne soit pas remboursée par le donneur d'ordre dans l'échéance prévue, la banque de l'importateur est toujours face à ce genre de risque.

3.2.3. Risque de change

Le risque de change peut se définit comme étant le risque de perte encouru par l'entreprise, effet aux variations défavorables des cours de change auxquelles sont exposés les agents effectuant des échanges en devise étrangère. On distingue deux types de risques de change :

- Un risque de dépréciation de la monnaie de paiement pour l'exportateur ;
- Un risque d'une appréciation de la monnaie de paiement pour l'importateur.

En Algérie la monnaie utilisée lors de ses échanges est toujours différente du dinar en effet l'importateur subit une perte si la monnaie de paiement s'apprécie, l'exportateur subira la perte si la monnaie de paiement se déprécie²³.

3.2.4. Risque économique

Ce risque se déclenche au niveau du cycle d'exploitation, c'est le risque de la hausse des prix internes du pays du fournisseur, hausse supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

²² ANDREE.L, « *L'argent, la finance et le risque* », Édition Odile Jacob, Paris 2006, P24.

²³ AZZOUG.N et RAHMOUNE.S, Mémoire de fin de cycle, « *L'analyse et la gestion des risques des opérations du commerce extérieur : Cas de la BNP Paribas EL DJAZAIR* », UMMTO, 2015 -2016.

Chapitre 01 : Le cadre Théorique régissant le Commerce International

3.2.5. Risque pays

Parmi les risques pays on trouve :

3.2.5.1. Risque politique

Le risque politique fait référence à tous les événements locaux, qu'ils soient d'ordre social ou politique, qui peuvent perturber ou empêcher la bonne exécution des engagements des parties et des échanges internationaux. Ces événements peuvent être des guerres, des révolutions, des grèves ou des décisions d'ordre politique ou administratif, national ou international²⁴.

3.2.5.2. Risque catastrophique

Le risque catastrophique résulte d'un phénomène naturel qui empêche le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires.

3.2.5.3. Risque de transport

Tout comme dans le cas des expéditions locales, les marchandises transportées internationalement sont à risques (pertes, vols, accidents, dépréciation, etc.). Avant d'expédier les marchandises, il est important de confier la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir les couvertures suffisantes.

3.2.6. Risque juridique

Dans les activités d'exportation, les risques juridiques sont liés à la possibilité que des États étrangers modifient la réglementation relative aux produits et qu'il faille par conséquent procéder à des adaptations coûteuses ou demander de nouvelles autorisations. Le risque juridique est le risque résultant de la violation ou de non-respect d'une loi ou de la réglementation²⁵.

3.2.7. Le risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est celui d'une dévalorisation du patrimoine ou d'une diminution des revenus d'un agent économique du fait des fluctuations des taux d'intérêt. Le risque de taux d'intérêt est le risque que fait courir au porteur d'une créance ou à un emprunteur à taux fixe ou à taux variable l'évolution des taux d'intérêt entre la date de contraction d'un engagement (prêteur ou emprunteur) et la date du règlement de la dette.

Ce risque lié à l'évaluation défavorable de taux d'intérêt, lorsqu'un agent est engagé dans une opération financière à taux variable. Il intervient au moment de la fabrication, il se caractérise par une hausse générale des prix et supporté par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de « prix fermés et non révisables »²⁶.

²⁴ VIERNIMEN.P, « *Finance d'entreprise, analyse et gestion* », Édition Dollouz, France 1974, P388.

²⁵ RALPH.L, Maîtrise des risques à l'exportation, Post finance SA, 2013, P10.

²⁶ SIMON.Y et LAUTIER.D, « *techniques financières internationales* », 8^{ème} édition, ECONOMICA, Paris 2003, P574.

Chapitre 01 : Le cadre Théorique régissant le Commerce International

Conclusion

En résumé, nous pouvons dire malgré que le commerce extérieur joue un rôle important dans la progression de l'économie des pays, il comporte de nombreux risques qui peuvent avoir un impact négatif sur tous les domaines.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

Section 02 : L'organisation de la logistique internationale

Les transactions commerciales engendrent une importante circulation des flux réels et monétaires. En effet les opérations de commerce international sont complexes et posent de divers problèmes de sécurités et manque de confiance entre les partenaires. Afin de remédier à ces difficultés, l'acheteur et le vendeur fait recours à la banque qui joue un rôle d'intermédiaire dans le but d'instaurer un climat d'échange favorable pour éviter les litiges et conflits entre les deux partenaires et ceux à travers la mise en place de certains moyens et règles pour accompagner les activités commerciales à l'international.

Dans ce contexte, on met l'accent dans un premier lieu sur les incoterms afin de prévoir les obligations de chaque partie en terme de transfert de risques, de frais et de documents. Et dans un deuxième lieu, préciser les principaux documents exigés pour toute transaction à l'internationale. Enfin la domiciliation bancaire des opérations d'importation qui permet au banquier de faire une estimation préliminaire de la transaction commerciale.

1. Les INCOTERMS

Dans le cadre d'un contrat achat /vente à l'international, les obligations de chaque partie doit être obligatoirement fixé en terme de transfert de risque, de frais et de documents.

1.1. Définition et objectif

Les INCOTERMS, sont l'abréviation de l'expression anglaise « **I**nternational **C**ommercial **T**erms ». Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international. Ces clauses « standardisées » sont apparues il y a une trentaine d'année à l'initiative de la Chambre de Commerce International qui se sont émues, à juste titre, du nombre croissant de litiges ou, pour le moins de malentendus qui existaient entre acheteurs et vendeurs²⁷.

Les INCOTERMS sont régis par la chambre de commerce internationale (CCI), et sont révisés environ tous les dix ans. La première édition date de 1936 et, ultérieurement, des révisions et des mises à jour successives (tous les dix ans) en été effectuées jusqu'à l'édition actuellement en vigueur qui est celle de l'année 2020 (Incoterme2020)²⁸.

Les INCOTERMS 2020 sont publiés dans la broche n° 723 de la CCI, qui détaille pour chaque incoterms, la répartition des obligations entre vendeur et acheteur, (la dernière révision de ces règles date mai 2019, applicables à partir du janvier 2020).

L'objectif des INCOTERMS est d'établir un ensemble de règles internationales pour l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Au moyen de ces règles nous évitons les différentes interprétations qui peuvent apparaitre entre ce qui est différents impliqués ou, au moins, ils pourront être réduits dans une grande mesure.

²⁷ HADDAD.S & Collectif EPBI, « *Concepts clés, les règles du commerce international, Incoterms 2010* », Edition Pages Bleues, Alger, 2011, P5.P10.

²⁸ Guide pratique INCOTERMS® 2020, Paris, P6.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

1.2. Le principe des INCOTERMS

Ainsi en se référant, dans leur contrat, à l'un des INCOTERMS de la CCI, l'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toute transaction internationale : pratiques commerciales et interprétations différentes d'un pays à l'autre. Ils précisent leurs responsabilités et obligations respectives pour la livraison de marchandises et les obligations documentaires du vendeur²⁹.

Ainsi les INCOTERMS, bien que facultatifs, sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur :

- Les frais ;
- Les risques.

Il importe, d'abord, de savoir qui de l'acheteur ou du vendeur va être chargé du transport ? Qui, d'autre part, va assumer les risques encourus ? Qui va fournir les documents de transport ?

1.3. La structure des incoterms 2020

Les règles INCOTERMS 2020 n'ont pas introduit le changement significatif par rapport à la version précédente de 2010. Dans ce sens, les éléments essentiels de la version de 2010 ont été conservés, concrètement, le classement en 11 INCOTERMS, il se produit uniquement le changement de l'Incoterm DAT qui est remplacé par DPU, bien qu'il s'agisse plutôt d'une nouvelle dénomination car les deux comprennent les mêmes fonctions et obligations. Et l'obligation d'une couverture d'assurance du transport maximale en faveur du vendeur pour les INCOTERMS CIP et CIF.

²⁹ NGUYEN-THE M, « *Importer* » 4ème édition, EYROLLES, 2011, P111.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

Tableau n°01 : Changement des INCOTERMS 2010 en INCOTERMS 2020

INCOTERMS 2010			INCOTERMS 2020	
EXW	EX-Works	→	EXW	EX-Works
FAS	Free Alonside Ship	→	FAS	Free Alonside Ship
FCA	Free CArrier	→	FCA	Free CArrier
FOB	Free On Board	→	FOB	Free On Board
CPT	Carriage Paid To	→	CPT	Carriage Paid To
CFR	Cost and FREight	→	CFR	Cost and FREight
CIP	Carriage Insurance Paid to	→	CIP	Carriage Insurance Paid to
CIF	Cost Insurance Freight	→	CIF	Cost Insurance Freight
DAT	Delivered At Terminal	→	DPU	Delivered At Place Unloaded
DAP	Delivered At Place	→	DAP	Delivered At Place
DDP	Delivered DAty Paid	→	DDP	Delivered DAty Paid

Source : Incoterms 2020, Chambre de Commerce Internationale.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

1.4. Classement des INCOTERMS 2020

Les incoterms peuvent être classés selon trois critères qui ont tous trait au transport : Type de transport utilisé, paiement du transport principal et transmission du risque dans le transport. Dans le classement des INCOTERMS 2020 le critère principal est celui de type de transport utilisé³⁰.

1.4.1. Type de transport utilisé (INCOTERMS multimodaux et maritimes)

Dans la version Incoterms 2020 il existe sept incoterms utilisés avec tout type de transport (terrestre, aérien ou maritime) ou avec plusieurs au même temps (multimodal) : il s'agit des Incoterms dits multimodaux. Par contre, il existe quatre Incoterms que l'on ne peut utiliser qu'avec des transports maritimes et par voie navigable intérieure (canaux, rivière, lacs).

- Incoterms pour tous types de transport et transport multimodal : **EXW, CPT, FCA, CIP, DAP, DPU et DDP.**
- Incoterms exclusivement pour transport maritime ou par voie navigable intérieure : **FAS, FOB, CFR et CIF.**

1.4.2. Paiement du transport principal (vendeur ou acheteur)

Le deuxième critère de classement est le paiement du transport principal, c'est-à-dire le transport international entre le pays d'origine et celui de destination. L'on établit la différence entre les Incoterms dans lesquels le paiement de transport principal est effectué par l'acheteur (importateur) et ceux dans lesquels il est effectué par le vendeur (l'exportateur)

- Incoterms avec paiement du transport principal à la charge de l'acheteur : **EXW, FCA, FAS et FOB ;**
- Incoterms avec paiement du transport principal à la charge de vendeur : **CPT, CFR, CIP, CIF, DAP, DPU et DDP.**

1.4.3. Transmission du risque dans le transport de la marchandise (à l'origine ou à la destination)

On peut en fin faire la distinction entre les Incoterms dans lesquels l'obligation de livraison de la marchandise et donc la transmission du risque se produit dans le pays d'origine, tandis que dans les autres l'obligation de livraison se produit dans le pays de destination. On peut les classés en deux groupes à savoir :

- Incoterms avec transmission des risques dans le pays d'origine : **EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIF et CIP ;**
- Incoterms avec transmission des risques dans le pays de destination : **DAP, DPU et DDP.**

³⁰ Guide pratique INCOTERMS® 2020, Paris, P12.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

Après avoir classé les 11 Incoterms selon les trois critères cités en haut, nous allons les présenter en détail pour bien comprendre les obligations de l'acheteur et du vendeur³¹

1.4.3.1. Premier groupe

Ce premier groupe comporte les huit INCOTERMS suivant :

a. EXW (EX Works) /Départ usine

Pour le vendeur, l'unique responsabilité est de mettre la marchandise dans un emballage adapté au transport, à la disposition de l'acheteur dans ses locaux (En générale, le prix inclut la mise sur palette).Le terme EXW représente l'obligation minimum pour le vendeur.

Pour l'acheteur, il supporte tous les frais et risques inhérents au transport de marchandise, du départ de l'usine au lieu de destination, ainsi la mise sous douane est à sa charge.

b. FCA (free carrier) / FRANCO-transporteur, lieu de livraison convenu

Si la livraison s'effectue dans les locaux du vendeur ; c'est ce dernier qui fait le chargement emballée convenablement sur le véhicule fourni par l'acheteur. Le dédouanement export est à la charge du vendeur.

L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur.il doit acquitter le prix du transport de puis son l'entrepôt jusqu'au lieu de livraison. Le transfert des frais et des risques se fait au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.

En cas de camion complet, conteneur complet, le vendeur est responsable du chargement, et l'acheteur du déchargement à leurs propres frais et risques.

Plus encore que dans les autres INCOTERMS, en FCA on présente avec soin « lieu géographique convenu » ou même le « Quai N° X du port Y » si la livraison s'effectue à un autre endroit que les locaux du vendeur.

c. FAS (Free Alongside Ship /franco le long du navire, port d'embarquement convenu)

Les obligations de vendeur sont désormais remplies lorsque la marchandise est placée dédouanée le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu.

L'acheteur supporte les frais et risques de perte de dommages dès que la marchandise a été livrée le long du navire, notamment dans le cas de retard du navire ou d'annulation de l'escale. L'acheteur désigne le transporteur, conclut le contrat de transport et paie le fret.

L'obtention d'une licence d'exportation ou autre autorisation officielles est aux frais de vendeur. Il en est de même du côté de l'acheteur à l'import. Ce dernier doit donner au vendeur toute information sur le nom du navire, le lieu déchargement et le moment de livraison choisi dans la période convenue.

³¹ Guide pratique INCOTERMS® 2020, Paris, P 17-20.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

d. FOB (Free On Board/chargé à bord, port d'embarquement convenu)

Le vendeur doit mettre la marchandise à disposition au port d'embarquement désigné à bord du navire choisi par l'acheteur et accomplir les formalités de douane à l'exportation, s'il y a lieu. Sous un contrat de type FOB, le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est à bord du navire au port d'embarquement désigné ou, dans le cas des ventes successives, le vendeur se procure les marchandises ainsi livrées aux fins de leur transport jusqu'au lieu de destination désigné et indiqué dans le contrat de vente.

L'acheteur choisit le navire, paye le fret maritime, l'assurance et s'occupe des formalités à l'arrivée. Il supporte aussi tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise à partir du moment où elle a été livrée.

e. CFR : (Cost and Reight /cout et fret, port de destination convenu)

Le vendeur choisit le transporteur, conclut et supporte les frais en payant le fret jusqu'au port de destination convenu, le déchargement non compris. Le chargement des marchandises dédouanées sur le navire lui incombe ainsi que les formalités d'expédition. Par contre, le transfert de risque est le même qu'en FOB.

L'acheteur supporte le risque de transport, lorsque la marchandise a été livrée à bord de navire au port d'embarquement ; la réceptionner du transporteur et prendre livraison de la marchandise au port de destination convenu.

Le vendeur doit à ses propres frais, fournir à l'acheteur un document de transport usuel jusqu'au port de destination convenu couvrant les marchandises contractuelles afin de lui servir et valoir ce qui est de droit.

f. CIF (Cost Insurance Feight/cout assurance fret, port de destination convenu)

Pour l'Incoterm CIF le vendeur est uniquement obligé de souscrire une assurance avec couverture minimale, cela est justifier par le fait que CIF est utilisé habituellement pour le transport maritime de produit en vrac dont le prix au kilo est très bas et qu'exiger une assurance avec couverture maximale rendait trop cher la police, portant ainsi préjudice à la marge de négociation des vendeurs. Les parties peuvent convenir la souscription d'une assurance offrant une plus grande couverture, ce qui sera obligatoire si le paiement de la vente est effectué par un crédit documentaire.

Dès que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement, le risque de perte ou de dommage de marchandise ainsi que toute augmentation des frais sont transférés à l'acheteur.

Les informations et les documents relatifs à la sécurité dont l'acheteur a besoin pour l'exportation et/ou l'importation et /ou le transport jusqu'à la destination finale doivent être fournis par le vendeur à l'acheteur suite à sa demande et à ses frais et risques.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

g. CPT (Carriage Paid To / port payé jusqu'à, lieu de destination convenu)

Le transport est choisi par le vendeur qui paie le fret pour le transport de la marchandise jusqu'au lieu de destination convenu.

Dès que la marchandise est remise au transporteur, c'est l'acheteur qui prend en charges les risques d'avarie ou de perte de marchandise, ainsi que l'augmentation des coûts en cours de transport.

Le chargement et la mise sous douane sont à la charge de l'exportateur, le dédouanement et le déchargement sont à la charge de l'acheteur.

Il est important de bien clarifier la notion de frais de déchargement dans le cadre du contrat de transport. L'acheteur doit normalement supporter les frais de déchargement sauf si ceux-ci sont incorporés dans le prix du transport. Dans ce cas, ils sont à la charge du vendeur.

Le vendeur doit donc bien clarifier la question avec son acheteur pour éviter de se trouver dans la situation où le destinataire refusant de payer. Dans ce cas le transporteur se retourne vers le vendeur pour lui demander le paiement des frais de déchargement et les éventuels frais d'immobilisation du véhicule dans l'attente de la résolution du problème.

Dans la règle CPT, il y a transfert des risques et des frais dans des lieux distincts. Il est recommandé alors que les parties indiquent avec précision dans leur contrat aussi bien le lieu de livraison où le risque passe à l'acheteur que le lieu de destination convenu jusqu'auquel le vendeur est appelé à conclure un contrat de transport.

h. CIP (Carriage and Insurance Paid To / port payé assurance comprise jusqu'au....)

CIP est identique au CPT, mais le vendeur doit fournir en plus une assurance transport. Le vendeur conclut le contrat de transport, paie le fret et la prime d'assurance.

Les risques d'avaries ou perte, sont supportés par l'acheteur à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur. Ensuite l'acheteur prend en charge le dédouanement import et les frais de déchargement.

Selon le terme CIP le vendeur est obligé de souscrire une assurance transport en faveur de l'acheteur avec une large couverture. Cependant les parties peuvent convenir la souscription d'une assurance offrant une moindre couverture.

1.4.3.2. Deuxième groupe

Ce groupe comporte les trois INCOTERMS suivant :

a. DPU (Delivered At Place Unloaded) nouvelle dénomination de DAT

Dans les Incoterms 2020 l'ont créé un nouveau Incoterm DPU qui remplace DAT se changement de sigle est simplement une dénomination car les obligations et les fonctions des deux termes sont exactement les mêmes. DPU est le seul Incoterm dans lequel la marchandise est livrée déchargée au lieu de destination. Le changement de dénomination est justifié par le fait que la marchandise peut être déchargée non seulement dans un terminal ou infrastructure de transport mais aussi un importe quel autre lieu du pays de destination disposant

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

d'équipements pour le déchargement de la marchandise du moyen de transport , par exemple une usine ou un entrepôt.

Le vendeur n'a pas l'obligation vis-à-vis de l'acheteur de conclure un contrat d'assurance. Il doit néanmoins fournir à l'acheteur à ses propres frais le document lui permettant de prendre livraison de marchandises. L'incoterm DAT oblige le vendeur à dédouaner la marchandise à l'export.

L'acheteur doit prendre livraison de marchandises dès qu'elles ont été livrées et payer leur prix comme prévu dans le contrat de vente. L'acheteur doit en outre aviser le vendeur de la nécessité de lui fournir toute information relative à la sécurité dont il aura besoin pour l'exportation, importation, le transport de marchandise à la destination finale. Cette règle Incoterms a été créée spécifiquement pour le transport conteneurisé.

b. DAP (Delivered At Place /Rendu au lieu de destination, lieu convenu)

Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Il doit dédouaner les marchandises à l'export, cependant, il n'a aucune obligation de dédouaner les marchandises à l'import. Le vendeur doit conclure à ses propres frais un contrat pour le transport de marchandises au lieu de destination convenue et les décharger de moyen de transport arrivant. Le vendeur n'a pas en outre, l'obligation vis-à-vis de l'acheteur de conclure un contrat d'assurance. Il doit aussi fournir à ses propres frais à l'acheteur le document lui permettant de prendre livraison des marchandises.

L'acheteur doit payer le prix des marchandises tel que prévu dans le contrat de vente et prendre livraison de ces marchandises dès qu'elles ont été livrées.

c. DDP (Delivered Duty Paid / Rendu droits acquittés, lieu de destination convenu)

Cet incoterm implique l'obligation maximale pour le vendeur ; c'est le vendeur qui s'occupe de tout, il doit commander et payer le transport, et il doit aussi dédouaner les marchandises à l'import, payer les droits et taxes exigibles, il est responsable de tous les risques et frais jusqu'à la livraison chez l'acheteur. Ce dernier prend livraison au lieu de destination convenu et paye les frais de déchargement.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

Ce tableau répond à la question : qui supporte les frais de logistique ?

Tableau N°02 : Répartition des coûts selon l'INCOTERM négocié dans le contrat

Libellés incoterms coûts	Départ usine	Transport principale non acquitté par le vendeur			Transport principale acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination		
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DPU	DAP	DDP
Emballage	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV
Chargement à l'usine	CA	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV
Pré acheminement	CA	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV
Douane export	CA	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV
Manutention au départ	CA	CA	CA	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV
Transport principal	CA	CA	CA	CA	CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV
Assurance transport	CA	CA	CA	CA	CA	CV	CA	CV	CV*	CV	CV
Manutention à l'arrivée	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CV	CV	CV
Douane import	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CV
Post acheminement	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CV
Déchargement usine	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CA	CV

CV : Coût à la charge du vendeur/ **CA** : Coût à la charge de l'acheteur/ * : Non obligatoire.

Source : HADDAD.S & collectif EPBI, « Concepts clés, les règles du commerce international, Incoterms 2010 », Edition Page Bleu, Alger, 2011, P 63.

1.5. Le choix des INCOTERMS

Le choix de l'incoterm est le résultat de la négociation commerciale. Il doit être fait en fonction des capacités organisationnelles de l'entreprise, du moyen de transport utilisé, du niveau de service qu'elle souhaite apporter à son client ou avoir de son fournisseur, ou bien encore en fonction des habitudes de marché, des pratiques de la concurrence, etc... l'incoterm choisi doit être adapté aussi bien aux marchandises à expédier qu'au mode de transport à utiliser³².

³² HADDAD.S Op.Cit, P 64.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

1.6. La limite 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 notamment³³ :

- L'usage des INCOTERMS est facultatif et pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire références dans le contrat de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis ;
- Des variations des INCOTERMS peuvent être utilisées et porter à confusion. Elles sont quelquefois utiles pour respecter les particularités d'une transaction (par exemple : le FOB américain, suivi du nom du port d'embarquement ; FOB New York, permet au vendeur de livrer la marchandise au terminal de chemin de fer de la ville, sans préciser à qui incombera la responsabilité de la marchandise avant qu'elle ne soit placée sur le navire) ;
- L'INCOTERMS ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise ;
- De plus, la pratique de ports ou de certaines professions développe des usages particuliers qui donneront lieu à des dispositions contractuelles expresses prévalant sur la définition des INCOTERMS.

Il reste vivement conseillé, dans les contrats commerciaux internationaux de se référer de façon précise aux INCOTERMS entre des contractants appartenant à des zones géographiques différents ou d'une même région du monde. En l'absence d'une référence spécifique dans le contrat, les tribunaux pourraient se montrer réticents à accepter les INCOTERMS comme usage commercial international.

2. Les documents utilisés dans le commerce extérieur

Le vendeur doit préciser ce qu'il vend et l'acheteur connaître ce qu'il achète ; on utilisera pour cela, les documents suivants.

2.1. Les documents de prix

Parmi les documents de contrat utilisés dans le commerce international on trouve :

2.1.1. La facture pro-forma

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction du commerce extérieur. Il est adressé par le vendeur au potentiel acheteur sert aussi de bon de commande retourné revêtu d'une mention signée par ce même acheteur. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui sont nécessaires à une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC). Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement³⁴.

³³ LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce International », 3^{ème} édition, Dunod, Paris 2010, P15.

³⁴ BERNET.R, « Principes et techniques bancaire », 25^{ème} Edition Dunod, Paris 2008, P355.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

2.1.2. La facture définitive (contrat commercial)

C'est un contrat réel entre les deux parties (importateur et l'exportateur) il est établie par le vendeur et qui 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.

2.1.3. La facture consulaire

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Elle doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Elle doit ensuite être légalisée par le Consul du pays importateur³⁵.

2.1.4. La facture douanière

Elle répond aux mêmes besoins que la facture consulaire et elle est établie sur des formulaires spéciaux. Elle est établie et signée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services des douanes du pays importateur.

2.1.5. La facture provisoire

Lorsque le fournisseur ne dispose pas de tous les documents lui permettant d'établir une facture commerciale ou lorsque l'expédition concerne des marchandises dont le poids est sujet à dommages en cours d'acheminement et donc nécessite un ajustement de prix : elle reste obligatoirement suivie d'une facture définitive.

2.1.6. La facture d'acompte

Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat. Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels. Ce document ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste sans conséquence fiscale notamment au regard de la TVA.

2.2. Les documents de transport

Les documents liés au transport international sont établis par les prestataires extérieurs tels que commissionnaires ou transitaires ou les transporteurs eux même. Ces documents permettent d'assurer le suivi logistique de l'opération, dates, état de la marchandise au départ, à l'arrivée, prestataires, expéditeurs et destinataires. Ils sont importants pour prouver les différentes responsabilités ainsi que les contrats de transport, et mettre en œuvre les assurances de transport.

³⁵ Idem.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

2.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)

Le connaissement maritime³⁶ est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; un originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées. C'est un document de transport émis par la compagnie maritime et qui regroupe trois aspects :

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur) ;
- Le contrat de transport faisant figurer les conditions intégrales ;
- Un titre de transport transmissible par voie d'endossement (il est nécessaire pour le retrait de marchandises).

Ce connaissement peut être émis sous trois formes :

- Nominatif : lorsqu'il comporte le nom de la personne à laquelle la marchandise doit être transmise. Ce connaissement n'est pas transmissible par voie d'endossement ;
- A ordre : établie à l'ordre de l'importateur ou de son banquier. Il est transmissible par voie d'endossement.
- Au porteur : toute personne détenant ce document détient la propriété de la marchandise sans même être désigné, c'est donc une mention très dangereuse.

2.2.2. La Lettre de Transport Aérien

La lettre de transport aérien est un document de transport aérien établi par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Il doit préciser notamment : les mentions relatives aux poids, dimensions des marchandises. Il constitue un simple reçu d'expédition, normatif et non négociable (il ne représente pas un titre de propriété). Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé «avis d'arrivée» établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire des marchandises. 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 à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise³⁷.

³⁶ MONOD.D, « *Moyens et techniques de paiements internationaux* », Edition ESKA, Paris, 2002, P 226.

³⁷ MONOD.D, Op-cit, P 226.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

Tableau n° 03 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (LTA)

Les obligations des deux parties sont :

Les obligations de chargeur	Les obligations de transporteur
<ul style="list-style-type: none"> • Marquage des colis ; • Mettre la marchandise à la disposition du transporteur au lieu et à la date prévue ; • Emettre la LTA responsabilité des renseignements fournis dans la lettre d'instruction fournie par la compagnie aérienne ; • Prévoir le dédouanement des marchandises. 	<ul style="list-style-type: none"> • Charger et acheminer les marchandises à destination dans les délais contractuels et en bon état, ou à défaut, dans les délais raisonnables ; • Avis d'arriver à destination ou à l'intermédiaire sur la LTA.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003, Page 45.

2.2.3. La Lettre de Transport Routier

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

Tableau n° 04: Les obligations des parties expéditeur-transporteur

Le contrat de transport fait naître les obligations suivantes :

Obligation de l'expéditeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none"> • Emballer et étiqueter les marchandises ; • Remettre dans les délais convenus la marchandise et informer le transporteur de ses particularités ; • Procéder au chargement pour les envois de plus de 3 tonnes ; • Veiller à la rédaction du document de transport international ; • Acquitter le prix du transport en «port Payé». 	<ul style="list-style-type: none"> • Livrer la marchandise au destinataire au lieu prévu après vérification du nombre de colis et de leur état apparent ; • Assurer le chargement pour les envois de moins de 3 tonnes ; • Emettre le document de transport, pour le compte de l'exportateur ; • Régulariser les opérations de transit.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6ème édition, édition Dunod, paris, 2003, page 52.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

2.2.4. Le Duplicata de la Lettre de Voiture International (DLVI)

La DLVI est le récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée. C'est un document non négociable et non réclamé à l'arrivée, établie sur un formulaire remplie par l'expéditeur et par le chemin de fer. L'original est remis au destinataire de l'envoi. Le contrat est conclu lorsque le chemin de fer a accepté la marchandise et apposé le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale³⁸.

2.2.5. Le récépissé de colis postaux

Utilisé quand la marchandise voyage par voie postale, ce document est établie par le service de la poste pour l'exportateur celui-ci l'envoi par canal postale ou bancaire à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise

2.3. Les documents d'assurance

La souscription d'une assurance auprès d'une compagnie d'assurance, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport. Il existe deux natures de risques :

- **Une avarie particulière** : tout ce qui peut arriver à la marchandise suite à la faute de la nature de la marchandise.
- **Une avarie commune** : il s'agit de tous les autres dommages qui peuvent arriver à la marchandise dans le cas de force majeure par exemple.

Conformément à **l'article 192- 181 de la loi 07 du 09/08/1980** relative aux assurances « il est fait obligation aux importateurs algériens d'assurer leur marchandises soit par mer, soit par air auprès d'une entreprise nationale d'assurance ». À cet effet, l'importateur souscrit l'un des polices d'assurances suivant :

2.3.1. La police au voyage : elle couvre une expédition donnée, pour un trajet et une valeur bien déterminée.

2.3.2. La police flottante ou d'abonnement : elle couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, pendant une durée bien déterminée et ce quelles que soit les marchandises et les modes de transport utilisés.

2.4. Les autres documents

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

³⁸ VERBLOG.M, « *Les documents du commerce international* », Edition Publibook, Paris 2012, P8.P9.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

2.4.1. Les documents douaniers : Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques.

2.4.2. Le certificat d'origine : C'est un document établie par la chambre du commerce du pays de l'exportateur ou par celui-ci lui-même pour authentifier l'origine de la marchandise.

2.4.3. Le certificat phytosanitaire : C'est un document établi par un laboratoire spécialisé certifiant que les marchandises sont conformes aux normes et sont consommables³⁹.

2.4.4. Le certificat sanitaire : Il atteste le caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

2.4.5. Le certificat de provenance : Ce certificat atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises.

2.4.6. Le certificat de pesage ou la note de poids : C'est un certificat qui atteste les poids exact des marchandises concernées. Il est délivré par un agent agréé de pesage.

2.4.7. Le certificat de contrôle de qualité : C'est un certificat qui atteste de la qualité des marchandises importées.

2.4.8. Le certificat d'analyse : C'est un document émis par un laboratoire agréé, il donne la composition des produits analysés.

2.4.9. La liste de colisage : Emise par une compagnie agréée. Elle est plus précise que la note de poids puisqu'elle fournit pour chaque colis des indications relatives au poids, au contenu, et aux conditions d'emballage de la marchandise afin de compléter celle portés sur la facture commerciale.

3. La domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire des opérations d'import-export est une procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'identifier par immatriculation la transaction commerciale pour son suivi physique au regard des dispositions réglementaires du commerce extérieur et de changes. Le principe du suivi est que pour tout flux physique autorisé, qui se matérialise par un transfert de marchandises, doit correspondre au flux financière réalisé dans le strict respect des dispositions de transfert et de mouvements de capitaux⁴⁰.

La domiciliation des importations et des exportations est régie par des règlements édictés par la banque d'Algérie, il s'agit :

- Le règlement N°91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations ;
- Le règlement N°92-04 du 22/03/1992 relatif aux contrats de changes ;

³⁹ GARSUAULT.P, PRIAMI.S, « *La Banque : Fonctionnement et Stratégies* », édition ECONOMICA, Paris, 2002, P 137.

⁴⁰ Manuelle des procédures de domiciliation à l'import, Société Générale Algérie, P63.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

- Le règlement N°95-14 du 23/12/1995 relatif à la domiciliation des opérations de prestation de services.
- Le règlement 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises.

3.1. La domiciliation des importations (Domiciliation-Import)

Toutes opérations d'importation en provenance de tous les pays quel que soit la zone monétaire, payable par transfert de devise ou par débit d'un compte devise, sont soumises à l'obligation d'une domiciliation préalable auprès de la banque de l'importateur.

3.1.1. Définition

Conformément à l'article n° 2 du règlement de la banque d'Algérie n° 91/12 du 14/08/91, les contrats d'importations de biens et services payable par transfert de devise ou par débit d'un compte devise doit être domiciliés auprès d'un intermédiaire agréé. Cet intermédiaire choisi par l'importateur, s'engage à effectuer les opérations d'importations et les formalités prévues par la réglementation de commerce extérieur et de change.

Selon l'article 30 du règlement 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise, « la domiciliation consiste à l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble de documents relatifs à l'opération commerciale ». La domiciliation d'une opération d'importation consiste :

- **Pour l'importateur :** A élire une banque « intermédiaire agréée » auprès de laquelle il s'engage à effectuer l'ensemble des opérations et formalités bancaires prévues par les réglementations en vigueur.
- **Pour la banque :** A ouvrir un dossier de domiciliation et à collecter tous les documents prouvant l'introduction de l'objet de l'importation en territoire nationale et son règlement se fait d'une manière régulière.

3.1.2. Les conditions préalables à la domiciliation

Selon l'article 18 de la réglementation de la Banque d'Algérie n° 91/12 du 14/08/1991 relatifs à la domiciliation des importations, avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que⁴¹ :

- L'opération n'est frappée d'aucune restriction en matière du commerce extérieur ;
- L'opérateur est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise ;
- L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre de commerce ;

⁴¹ Manuelle des procédures de domiciliation à l'import, Société Générale Algérie, P 69.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

- Les engagements financiers au titre d'opérations d'importation sont couverts soit par des provisions constituées soit par des autorisations des crédits.

3.1.3. La procédure de la domiciliation des importations

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture pro-forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le directeur de l'agence. Ainsi une opération de domiciliation des importations se procède comme suit ⁴²:

3.1.3.1. L'ouverture de dossier de domiciliation

Le client se présente à la banque pour domicilier son importation munie des contrats ou de tout autre document équivalent (facture pro-forma) et une demande spécifique soigneusement remplie et signée par le client comportant toutes les mentions obligatoires. Ensuite, l'agent procède aux vérifications suivantes :

- Les informations liées à la nature de la réalisation, la conformité de la signature et la nature de la marchandise qui doit être conforme aux listes des produits autorisés à l'importation ;
- L'existence du solde nécessaire pour le règlement de l'importation après calcul de la contre-valeur en dinars du montant en devise.

Après avoir effectué ces vérifications, les documents seront transmis au chef de l'agence pour l'appréciation. Si la demande est acceptée, l'agent procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en mettant tous les documents dans une chemise « fiche de contrôle », FDI pour les importations à délais normal (inférieur à 6 mois) et FDIP pour les importations à délais spécial (supérieur à 6 mois). Dans le cas où la demande est rejetée par le chef d'agence, les documents seront restitués au client.

La fiche de contrôle doit renseigner sur :

- Nom du guichet domiciliaire ;
- Numéro d'agrément attribué par la banque domiciliaire ;
- Nom ou raison sociale et adresse de l'importateur ;
- Date d'ouverture du dossier ;
- Date de vérification (3 mois après domiciliation) ;
- Date d'inventaire (8 mois après domiciliation) ;
- Date d'établissement du bilan (9 mois après domiciliation) ;
- Date de décision de la banque et la date du contrat commercial ;
- Pays d'origine et termes de vente ;
- Le montant en devise de a contre-valeur en dinars.

⁴² Manuelle des procédures de domiciliation à l'import, Société Générale Algérie, P 70.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

3.1.3.2. La tenue de répertoire

Le répertoire de domiciliation Import : C'est un registre coté et paraphé par un responsable servant à l'enregistrement des domiciliations import, suivant un numéro chronologique par trimestre, comportant les informations suivantes :

- La date d'ouverture ;
- Le numéro de domiciliation ;
- La date, références et montant en devises et la contre-valeur en DZD) ;
- Le nom de l'importateur ;
- La décision du guichet à compléter après apurement ;
- La date du compte rendu.

Les répertoires ne doivent en aucun cas comporter de ratures ou de surcharges et doivent être mis à tout moment à la disposition des corps d'inspection de la Banque d'Algérie...

3.1.3.3. L'attribution du numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tous autres documents relatifs à l'opération traitée. Le numéro de domiciliation est codifié par la note n° 53 du 27/11/2000 de la Banque d'Algérie.

Le numéro de domiciliation se répartit en 08 cases de la manière suivante :

Tableau N°05 : Les cases de numéro de domiciliation

Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N° 00851							
Date							
A	B	C	D	E	F	G	H
XX	XX	XX	XXXX	X	XX	XXXXX	XXX

Source : Manuelle des procédures de domiciliation à l'import, Alger

- Case A : 02 chiffres correspondant au code de la wilaya (exemple : Tizi-Ouzou15);
- Case B : 02 chiffres correspondant au code d'agrément de la banque;
- Case C : 02 chiffres correspondant au code d'agrément du guichet domiciliaire;
- Case D : 04 chiffres correspondant à l'année de l'ouverture du dossier de domiciliation (exemple : 2021) ;
- Case E : 01 chiffre correspondant au trimestre d'ouverture de domiciliation ;
- Case F : 02 chiffres indiquant la nature de l'opération selon la nomenclature suivante :
 - 10 : Lorsqu'il s'agit d'une importation non réalisée par un contrat ;
 - 12 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un marché de travaux ;
 - 13 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat d'étude ;
 - 14 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat de fourniture ;

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

- 15 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat de fourniture clés ou produits en main ;
- 16 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat d'architecture ;
- 17 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat de brevet ou d'exploitation de licence.
- Case G : 05 chiffres extraits du répertoire correspondant au numéro d'ordre chronologique des dossiers de même nature ouverts au cours du même trimestre :
 - Les numéros allant de 00.001 à 79.999 indiquant les dossiers DI ;
 - Les numéros allant de 80.000 à 99.000 indiquant les dossiers DIP.
- Case H : code de la monnaie de la facturation selon la nature ISO (03 lettres).
Exemple : EUR=euro, USD=dollar américain, DZD=dinars algérien.

Cette griffe devra obligatoirement être portée sur la facture ou sur le contrat commercial présenté par le client importateur.

3.1.3.4. L'ouverture d'une fiche de contrôle

Il existe deux types d'importation :

- **Les importations à délais normal (DI) :** l'expédition des marchandises se fait en moins de six mois à compter de la date de domiciliation dont le numéro d'ordre de 00001 à 79999.
- **L'importation à délais spécial (DIP) :** la réalisation de l'opération se fait dans un délai supérieur à six mois, elle doit être préalablement autorisée par la BA dont le numéro d'ordre de 80000 à 99999.

Pour chaque dossier de domiciliation la banque ouvre une fiche de contrôle réglementaire (modèle FDI ou FDIP). Elle a pour objet de permettre le suivi et la gestion de la domiciliation jusqu'à son apurement tel qu'il est exigé par la BA.

3.1.3.5. Prélèvement des frais de domiciliation

Dès la domiciliation de la facture le préposé prélève une commission de domiciliation qui s'élève à 3000 DA en plus de la TVA 19 % applicable sur le compte du client⁴³. (Taux en vigueur depuis le 01/01/2017).

Débit : compte client

Crédit : commission de domiciliation

Crédit : TVA collectée

⁴³ Conformément à l'article 02 du code des taxes sur le chiffre d'affaires, toutes les opérations réalisées par la banque sont soumises à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 19%.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

La taxe de domiciliation bancaire est exigible au titre des importations de biens et services, selon l'article 73 de la Loi de Finance Complémentaire de 2015, qui modifie et complète la Loi de Finance Complémentaire de 2009, stipule qu'il est institué une taxe de domiciliation bancaire sur les opérations d'importation de biens ou de services. Le montant de cette taxe est fixé à :

- 0,3% du montant de l'importation pour toute demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation d'une opération de bien ou de marchandise sans que le montant de la taxe ne soit inférieur à 20.000 DA.
- 3 % du montant de la facture concernant les prestations de services.

Ce paiement est exigible au moment du transfert selon **Art .63** de la Loi de Finance Complémentaire de 2009.

Conformément à l'article 150.2 du Code Impôts directs et taxes assimilées : « Le taux d'imposition au titre IBS sur les sommes perçues par les entreprises étrangères n'ayant pas en Algérie d'installations professionnelles permanentes qui interviennent dans le cadre de marché de prestations de service est de 24 % ».

Et l'article 31 de la loi de finances complémentaire pour 2009 : « Les entreprises étrangères réalisant des contrats en Algérie sont soumises à une imposition selon certaines conditions. Désormais, les impôts, droits et taxes dus dans le cadre de l'exécution du contrat ne peuvent être pris en charge par les institutions, organismes publics et entreprises de droit algérien ».

En conclusion de ces (02) articles, le paiement des factures de prestations services en faveur des sociétés étrangères est subordonné au paiement de ces deux impôts, la taxe de domiciliation (3%) et l'IBS (24%).

3.1.3.6. Le suivi et la gestion

Cette phase se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation. Le contrôle du dossier de domiciliation et de transfert s'effectue sur la base :

- De la facture définitive ou du contrat commercial ;
- Des documents d'expédition ;
- Du document douanier D10 ;
- La copie du message Swift ;
- De la formule statistique adressée à la banque d'Algérie (formule 4).

Selon l'article 53 du règlement 07/01 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devise, le contrôle se fait mensuellement et la banque doit envoyer avant le 15 du mois de référence un compte rendu à la BA.

Le contrôle des dossiers de domiciliation et des transferts des opérations d'importation doit s'achever :

- Pour les contrats commerciaux réglés au comptant dans un délai maximum de 03 mois suivant le règlement financier de l'opération ;
- Pour les contrats commerciaux réalisés par paiement différé dans un délai maximum de 30 jours suivant le dernier règlement.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

3.1.3.7. L'apurement

L'apurement du dossier de domiciliation consiste pour l'intermédiaire agréé à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur (les flux physiques sont égaux avec les flux financiers).

L'intermédiaire agréé doit veiller à l'apurement des dossiers à son niveau dans les délais prescrits. Il doit saisir sans délai, la Banque d'Algérie, de toute irrégularité ou retard dans l'exécution des mouvements de fonds de vers l'étranger.

Toute opération d'importation de domiciliation de bien ou service doit être apurée suivant l'article 52 du règlement Banque d'Algérie 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises. Un dossier peut être apuré :

- Si tous les documents nécessaires sont réunis et si le montant transféré est égal à la valeur de la marchandise.
- En excédant de règlement : en cas d'absence du document douanier D10 exemplaire banque.
- En insuffisance de règlement: si le montant transféré est inférieur à la valeur de la marchandise.

Ces trois situations doivent être déclarées à la banque d'Algérie au plus tard le 15 du mois suivant le mois de référence.

Les dossiers apurés renferment les justificatifs suivants :

- La facture définitive dûment domiciliée ;
- Le document douanier exemplaire Banque « D10 » ;
- Le message Swift y afférent au règlement ;
- Les formules statistiques « 4 » d'achat de devises.

Les dossiers non apurés sont classés soit :

- En excédent de règlement : Montant transféré > Montant D10 Exemplaire Banque (Déclaration +Copie du dossier à transmettre à la Banque d'Algérie dans le cas où le montant de l'excédent > 100.000 DA)
- En insuffisance de règlement : Montant transféré < Montant D10 Exemplaire Banque. Ils feront l'objet de déclaration sans transmission du dossier.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

3.2. La domiciliation d'exportation

La domiciliation d'exportation est une procédure préalable à toutes transactions commerciales à l'étranger⁴⁴.

3.2.1. Définition

Les exportations de biens et services sont soumises à l'obligation de domiciliation conformément à l'article 56 du règlement de la Banque d'Algérie 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises.

Les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable.

La domiciliation des opérations d'exportation de biens et services permet aux banques intermédiaires agréées d'enregistrer ces opérations et de les gérer conformément à la réglementation Banque d'Algérie notamment le règlement N° 07/01 du 03/02/2007. On distingue (02) types de domiciliations :

3.2.1.1. La Domiciliation des exportations à court terme (CT)

Ce sont des exportations dont le règlement doit intervenir dans un délai n'excédant pas les « 180 Jours » à compter de la date d'expédition des marchandises et de réalisation pour les services.

3.2.1.2. La Domiciliation des exportations à moyen terme (MT)

Elle concerne les opérations d'exportation dont le délai de règlement intervient au-delà de 360 jours qui nécessitent au préalable l'accord obligatoire de la banque d'Algérie.

Règlement n° 2011-06 du 19 octobre 2011 modifiant et complétant le règlement n°07-01 du 03 février 2007 a rallongé le délai de rapatriement de 120 jours à 180 jours.

Règlement n° 2016-14 du 17 novembre 2016 modifiant et complétant le règlement n°07-01 du 03 février 2007 a rallongé le délai de rapatriement de 180 jours à 360 jours.

⁴⁴ Manuelle des procédures de domiciliation à l'import, Société Générale Algérie, P87.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

3.2.2. Procédure de domiciliation des exportations

La domiciliation des exportations passe par trois phases à savoir :

3.2.2.1. Phase ouverture

L'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'export s'effectue par la présentation des documents suivants⁴⁵ :

- a. La demande d'ouverture de dossier de domiciliation export adressée au siège domiciliaire, signée par le client exportateur qui doit comporter les mêmes indications que celles relatives à la demande d'ouverture de domiciliation à l'import à savoir :
 - La date d'établissement de la demande ;
 - La nature du produit à exporter ;
 - Les références de l'acheteur ;
 - Le tarif douanier (il retrace les caractéristiques du produit).

- b. Le contrat commercial, en trois exemplaires ou une facture d'exportation qui reprendra :
 - Les références de l'acheteur ;
 - le numéro et la date de la facture ou du contrat ;
 - Le tarif douanier ;
 - Le pays de destination de la marchandise ;
 - La nature de la marchandise ;
 - Le mode de règlement ;
 - Le prix contractuel avec précision de L'INCOTERM.

Si les documents présentés sont conformes, l'Agence procédera à la domiciliation de la facture ou du contrat en y apposant un numéro d'immatriculation composé de (21) caractères. Ce numéro sera puisé du répertoire « CT » si le paiement est exigible dans un délai inférieur ou égale à 180 jours, au-delà de 180 jours on utilisera un autre répertoire « MT ». A noter que l'exigibilité du paiement s'entend à compter de la date d'expédition pour les marchandises et la date de réalisation pour les services.

- c. L'imprimé modèle CT2 (Fiche intercalaire), qui reprend les caractéristiques essentielles de la vente, notamment :
 - Le nom et l'adresse de l'exportateur ;
 - Le nom et l'adresse de l'acheteur étranger (L'importateur) ;
 - Le pays de destination ;
 - Période d'exportation ;
 - La date d'ouverture de dossier de domiciliation ;
 - N° de référence ou cachet humide domiciliaire ;
 - Nom et adresse de la banque domiciliaire.

⁴⁵ Manuelle des procédures de domiciliation à l'import, Société Générale Algérie, P 88.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

3.2.2.2. Phase de gestion

La phase de gestion du dossier de domiciliation export consiste à rapatrier les produits de vente à l'export en réclamant les justificatifs de rapatriement.

Durant cette période, l'agence domiciliaire opère un suivi et intervient, en cas de besoin auprès de son client pour complément d'informations, ou pour réclamer des documents éventuellement manquants qu'elle devrait verser au dossier ouvert à cet effet.

La banque domiciliaire est tenue de constituer un dossier, afin de réunir les documents commerciaux (factures commerciales ou contrats) financiers et documents douaniers (exemplaire Banque) qui permettront de vérifier que le produit des exportations a bien été rapatrié et que le rapatriement est régulier au regard de la réglementation des changes.

3.2.2.3. Phase apurement

L'apurement du dossier de domiciliation à l'exportation est effectué par l'intermédiaire agréé domiciliaire sur la base de :

- a. L'exemplaire banque D11 de la déclaration en douane celui-ci est transmis par les services des douanes.
- b. Justificatifs de rapatriements reçus
- c. La formule statistique transmise à la Banque d'Algérie

L'intermédiaire agréé est tenu d'apurer le dossier de domiciliation export durant le trimestre suivant le délai réglementaire de rapatriement (180 jours ou 360 jours). A cet effet il doit veiller au respect des échéances de paiement et de rapatriement des opérations prévues au contrat commercial.

Au terme de la période réglementaire l'intermédiaire agréé domiciliaire :

- Apure le dossier s'il est régulier et conforme aux dispositions réglementaires.
- Adresse les observations nécessaires à l'exportateur pour l'amener à compléter le dossier ou à le régulariser s'il présente des insuffisances de rapatriement.
- Transmet aux services compétents de la Banque d'Algérie une copie du dossier, après un délai supplémentaire de 30 jours, en cas de non régularisation.

A l'issue des différentes contrôles effectués à l'occasion de l'inventaire et le bilan, quatre cas peuvent se présenter :

- Le dossier est apuré ;
- Le dossier n'est pas apuré compte tenu de la réalisation de l'opération qui n'est pas encore achevée ;
- Le dossier est en « excédent de rapatriement » : dans ce cas, soit le montant figurant sur la déclaration douanière est inférieur à celui indiqué sur la formule de règlement, soit la déclaration douanière n'est pas encore reçue ;

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

- Le dossier est en « insuffisance de rapatriement » : dans ce cas, soit le montant figurant sur la déclaration douanière est supérieur à celui porté sur la formule de règlement, et soit la formule de règlement n'est pas encore reçue.

Le banquier invite son client à régulariser sa situation s'il constate des irrégularités. En cas de refus de ce dernier et passé un délai d'un mois, le dossier est signalé à la direction du contrôle des changes de la banque d'Algérie.

Conclusion

Pour conclure, dans le cadre des opérations de commerce international, il est nécessaire pour les deux parties de se référer à un incoterm pour éviter les litiges et d'utiliser des documents complets et conformes car dans une vente documentaire, l'exportateur ne reçoit pas paiement en échange de la marchandise, mais plutôt en échange des documents représentant la marchandise.

Chapitre 01 : Cadre théorique régissant le commerce international

Conclusion

A travers ce que nous avons traité dans ce chapitre, nous pouvons conclure que les opérations de commerce international sont organisées grâce à l'intervention de plusieurs organismes à savoir, la chambre de commerce international (CCI) qui joue un rôle primordial dans la réduction des risques et des conflits entre les opérateurs économiques, cela par la création d'INCOTERMS qui permet de définir les droits et les devoirs de l'importateur et l'exportateur, et par la mise en place de règles et d'usances uniformes (RUU600) dans l'objectif de la maîtrise des techniques bancaires du commerce international.

Au cours de ce chapitre nous avons constaté aussi que les documents utilisés dans le commerce international sont importants et nécessaires car ils contiennent toutes les informations relatives aux produits importés, et sur la base de la présentation de ces documents complet et conformément que se fait le règlement de l'exportateur.

Enfin comme dernier point traité dans ce chapitre, la réglementation algérienne oblige les importateurs de domicilier leurs opérations de commerce international car cela permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat, et d'une manière générale cela permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrées et de sortie des marchandises et des fonds financiers.

Dans le chapitre qui suit nous allons traiter les moyens et les techniques de paiement d'une opération d'importation à l'international en faisant ressortir les caractéristiques, les avantages et les inconvénients de chaque un.

Chapitre II



Les instruments et les techniques de paiement à l'international



Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

Introduction

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

Afin de diriger dans des bonnes conditions les transactions commerciales internationales, les banques n'ont pas arrêté d'inventer des techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées, visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de montrer des techniques de couverture adaptées à chaque opportunité.

L'emploi des uns ou des autres varie en fonction de la confiance réciproque que s'accordent le vendeur et l'acheteur et de la nature des échanges : les caractéristiques liées à la nature du produit, à son prix, à sa compétitivité, aux conditions commerciales et financières de la transaction, au rapport de force entre les entreprises cocontractantes, ainsi qu'au risque pays de l'importateur.

Ce chapitre est structuré de manière à présenter en première section, les instruments de paiements à l'international, en deuxième section, les techniques de paiements à l'international.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

Section 1 : Les instruments de paiement à l'international

« Vendre c'est bien, être payé c'est mieux »⁴⁶, le choix de l'instrument de paiement résulte du processus de négociation commerciale initié par le vendeur dans l'offre commerciale, il constitue un élément de négociation très important qui doit être clairement arrêté dès la conclusion de l'accord. Les supports utilisés dans le paiement des opérations sont très nombreux à citer : le chèque, le virement et les effets de commerce.

1. Le chèque

Le chèque est un moyen de paiement qui est très souvent conféré comme un accessoire qui fait partie intégrante du contrat de vente.

1.1. Définition

Le chèque est un mandat de paiement sur papier par lequel le titulaire d'un compte donne l'ordre à son banquier de payer un montant déterminé à prélever sur les fonds ou les crédits du titulaire à un bénéficiaire⁴⁷.

La plupart des droits nationaux admettent deux types de chèque à citer :

- Le chèque d'entreprise : le tireur est la personne physique ou morale titulaire du compte.
- Le chèque de la banque : le tireur est la banque sur ses propres caisses par le débit du compte de son client. ce chèque offre une garantie supérieure d'encaissement sans incident dans la mesure où, en émettant le chèque, la banque s'est immédiatement couverte en prélevant le montant sur le compte de son client.

1.2. Le chèque en commerce international

L'émission du chèque est à l'initiative de l'acheteur, il s'agit d'un support papier, il est envoyé à l'exportateur par voie postale. L'exportateur transmet le chèque à sa banque pour encaissement. Le chèque étranger ne peut pas être pris en charge par le système national de compensation, il doit être renvoyé dans le pays du tireur. Le correspondant de la banque de l'exportateur se chargera de la présentation à l'encaissement dans le système de compensation du pays d'émission du chèque. Après encaissement du chèque les opérations comptables entre les banques se feront par voie électronique⁴⁸.

Le circuit de traitement est complexe, il est long et risqué avec au minimum trois délais postaux. Il est très dépendant de l'organisation du système de paiement dans le pays de l'acheteur.

⁴⁶ Martini.H & Deprée.D & Klein-Cornede.J, « *Guide pratique : crédits documentaires lettres de crédit stand-by cautions et garanties* » Edition Revue banque, Paris 2007, P 21.

⁴⁷ Paveau.J & Duphil.F, « *Pratique du commerce International* » 24^{ème} édition, Foucher, 2013, P 345.

⁴⁸ Paveau.J & Duphil.F, Op-cit, P347.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

1.3. Les différents encaissements

En fonction de la qualité du chèque, la banque de l'exportateur peut réaliser deux types d'encaissement :

1.3.1. L'encaissement Sauf Bonne Fin (SBF)

Le compte de l'exportateur bénéficiaire est crédité au moment de la présentation du chèque sous réserve que le paiement aux caisses du tiré se passe normalement. L'encaissement SBF améliore la trésorerie de l'entreprise mais le risque lié au chèque est inchangé.

1.3.2. Le Crédit Après Encaissement (CAE)

Le compte du bénéficiaire n'est crédité qu'après l'encaissement aux caisses du tireur, la banque de l'importateur.

1.4. Les avantages et inconvénients du chèque

Le chèque offre des avantages, comme il procure des inconvénients pour l'importateur ainsi que pour l'exportateur⁴⁹.

1.4.1. Avantages

- Facilité d'utilisation ;
- Il est peu coûteux pour le tireur.

1.4.2. Inconvénients

- L'initiative du virement appartient à l'importateur ;
- Les frais d'encaissement supportés par l'exportateur bénéficiaire sont élevés ;
- Le temps d'encaissement de chèque n'est pas maîtrisé ;
- Le statut juridique varie d'un pays à l'autre ;
- Le risque de change si le chèque est établi en devises.

2. Le virement à l'international

Le virement international est l'instrument de paiement le plus adapté et demandé par les deux parties contractantes suite à la fluidité et la confidentialité qu'il offre.

2.1. Définition

Le virement international est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires. Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à demander 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 désigné⁵⁰.

⁴⁹ Idem, P348.

⁵⁰ PAVEAU.J & DUPHIL.F, Op.cit., P341. P342.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger, elle le fait généralement par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère qui se chargera de créditer son client, ce qui évite le transport de fonds entre les deux pays.

L'argent sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur dès que celui-ci en sera avisé par son banquier.

Le paiement par virement met enjeu quatre ou cinq opérateurs à savoir⁵¹ :

- **L'importateur** qui initie l'opération et donne l'ordre de virement ;
- **La banque de l'importateur** qui débite le compte de l'importateur par le crédit de compte de la banque de l'exportateur ;
- **La banque de l'exportateur** qui crédite le compte de l'exportateur par le débit de la banque de l'importateur ;
- **L'exportateur** dont le compte bancaire est crédité ;
- Lorsque la banque de l'importateur n'a pas de relation directe avec la banque de l'exportateur, elle passe par son **correspondant** dans le pays de l'exportateur.

2.2. La mise en place d'un virement

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage. Ils comportent les montions suivantes :

- N° du compte qui sera débité (le compte de l'importateur) ;
- La somme (le montant de la facture) ;
- La monnaie (code ISO de la devise : EUR, USD, DZD....);
- La méthode de transfert (courrier, télex, ou message SWIFT-MT 100) ;
- Le nom du bénéficiaire (l'exportateur) ;
- Son adresse (pays, ville...)
- La destination du virement (la banque de l'exportateur) ;
- Le numéro du compte à créditer ;
- Le motif du règlement (N° de la facture).

Le virement des fonds à l'étranger peuvent s'effectuer par trois réseaux à savoir : Le réseau SWIFT (Society for Worldwilde Interbank Financial Telecommunication), le réseau IBAN (International Bank Account Number) et le réseau IPI (International Payment Instruction).

⁵¹ Idem, P342.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

2.2.1. Le procédé SWIFT

Le réseau SWIFT est un système de traitement des opérations bancaires internationales, il est fondé par 239 banques appartenant à 15 pays le 03 mai 1973 dans le but d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique. Il répond aux exigences de rapidité d'exécution, de sécurité et de confidentialité qu'imposent les transactions financières. Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, seuls les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel. Les principaux types de message SWIFT sont⁵² :

- -MT 100 concerne les virements de fonds à l'étranger ;
- -MT 200 concerne les paiements entre banques ;
- -MT 400 concerne les paiements d'effet de commerce ;
- -MT 700 concerne le crédit documentaire.

Aujourd'hui la plupart des virements internationaux passent par ce réseau. Ce système est utilisé par plus de 6 600 institutions financières réparties dans 184 pays. Le virement SWIFT représente la plus ancienne et la plus fréquente forme de virement électronique inter-bancarisé sécurisé.

2.3. Les coûts de virement

La tarification des virements est simple et se décompose en deux éléments : les frais d'émissions à la charge de l'importateur (donneur d'ordre), les frais d'encaissement, le plus souvent à la charge de l'exportateur (bénéficiaire du virement).

Les tarifs appliqués par les banques varient quels que soit le pays d'origine et le pays de destination, et également de régime demandé pour le traitement de l'opération, les virements pouvant être traités en régime normal ou en urgence.

2.4. Les avantages et les inconvénients du virement international

Les avantages et les inconvénients de l'utilisation de virement à l'international sont présentés comme suit⁵³ :

2.4.1. Avantages

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle ;
- Le virement est très rapide et très facile ;
- Le virement est le plus souple et le coût est peu élevé ;
- Le système fonctionne 24h/ 24.

2.4.2. Les inconvénients

- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;

⁵² MONOD.D « *Moyens et Techniques De Paiement Internationaux* », 4^{ème} édition, ESKA édition, Paris, 2007, P82.

⁵³ PAVEAU.J & DUPHIL.F, Op.cit., P345.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise ;
- Non négociable.

3. Les effets de commerce

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé « effet de commerce », qui se présente en deux formes : la lettre de change et le billet à ordre.

3.1. La lettre de change

La lettre de change est un document commercial rédigé dans des formes prescrites par la loi qui doit comporter obligatoirement un certain nombre d'indications.

3.1.1. Définition

Appelée également la traite, c'est un effet de commerce⁵⁴ transmissible (par voie d'endossement), par lequel l'exportateur de la marchandise donne l'ordre à l'importateur ou à son représentant de lui payer une certaine somme en une certaine devise, à une échéance préalablement déterminée. C'est un instrument de paiement comptant lorsqu'elle est stipulée à vue, ou un instrument de crédit lorsqu'elle porte une date d'échéance. Pour être valable, la lettre de change doit comporter obligatoirement un certain nombre d'indications :

- L'expression « lettre de change » ;
- L'ordre de payer une certaine somme (en chiffres, deux fois) ;
- Le nom de celui qui doit payer le montant de la lettre de change (le tiré) ;
- L'échéance prévue pour le paiement ;
- Le lieu de paiement, c'est-à-dire compte bancaire ou postal dont le tiré est titulaire ;
- La date et le lieu de création de l'effet ;
- La signature du tireur.

Dans le point de vue juridique, la lettre de change est un titre constatant l'obligation pour une personne de payer une somme indiquée à une date fixée. Lorsqu'elle est acceptée par le tiré, elle devient reconnaissance de dette. Ce titre est négociable, on peut :

- La conserver et l'encaisser à l'échéance ;
- La remettre en règlement à un créancier ;
- La remettre à la banque qui avancera le montant de l'effet avant l'échéance (l'escompte), moyennant la perception d'un intérêt.

Dans certains pays l'émission d'une traite est parfois soumise à un droit de timbre élevé et que les effets de commerce doivent être rédigés par la langue locale, il est donc nécessaire que l'intéressé se renseigne auprès de la chambre de commerce international avant d'opter pour cet instrument de paiement.

⁵⁴ MONOD.D, Op.cit. P 90.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

3.1.2. La terminologie de la lettre de change

a. Le tireur : Il s'agit en général du fournisseur des marchandises. Il fait constater, de cette manière, une reconnaissance de dette à travers un titre de créance dont il disposera à l'échéance à l'encontre de son client.

b. Le tiré : C'est lui qui doit payer le montant inscrit sur la lettre de change.

c. Le bénéficiaire : C'est la dernière personne qui se présente à l'encaissement de la lettre de change, il est crédité de son montant le jour de l'échéance.

d. L'acceptation : C'est l'engagement, par la signature du tiré, de payer le montant de la lettre de change à celui qui en sera régulièrement le porteur à son échéance.

e. L'échéance : La lettre de change est un instrument de paiement et de crédit, l'échéance doit donc être précisée. En cas de paiement à vue, l'effet est payable dès sa présentation aux caisses de la banque domiciliaire. Cela équivaut à un paiement comptant. Dans le cas d'un paiement à X jours de vue, l'effet sera payé par la banque domiciliaire X jours après sa présentation. Le paiement à X jours date de facture ou à X jours date d'expédition signifie que la date d'échéance est calculée à partir du jour d'émission de la facture dans le premier cas et à partir du jour d'émission du document de transport dans le second.

f. Le montant : En cas de contestation dans une lettre de change dont le montant est inscrit, à la fois, en chiffres et en lettres, seul le montant inscrit en lettre sera pris en considération. Dans le cas où le montant de la lettre de change est inscrit uniquement en chiffre, et en cas de différence de montant, c'est la plus petite somme qui sera prise en compte.

g. L'endossement : Toute lettre de change, même non expressément tiré à ordre, est transmissible par voie de l'endossement c'est-à-dire, que le bénéficiaire d'une lettre de change peut la remettre à un de ses créanciers pour acquitter sa dette, l'endossement doit être inscrit sur la lettre de change ou sur une feuille qui y est attachée.

3.1.3. Les garanties de la lettre de change

L'ordre donné par l'exportateur de payer à une certaine échéance ne garantit évidemment pas le paiement. Deux dispositions augmentent la sécurité d'un paiement par une lettre de change à savoir⁵⁵ :

3.1.3.1. La lettre de change acceptée

En marquant par sa signature, avant l'échéance, son acceptation, l'importateur double l'ordre de payer par son engagement à payer. Cette deuxième signature permettra à un tiers détenteur de l'effet à la suite de sa mobilisation d'exercer son recours contre les deux signatures. L'acceptation n'augmente pas réellement la sécurité de l'exportateur mais elle peut faciliter la mobilisation de la créance au près d'un établissement financier.

⁵⁵ Paveau.J & Duphil.F, « *Pratique du commerce International* », 24^{ème} édition, Foucher, 2013, P 349.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

3.1.3.2. La lettre de change avalisée

La lettre de change est avalisée lorsqu'un tiers extérieur à la transaction s'engage à payer en cas de défaillance de l'acheteur. Cette possibilité reste très théorique en commerce international où le crédit documentaire est la technique habituelle d'engagement de banquier de client étranger.

3.1.4. Le déroulement de la lettre de change en commerce international

Lorsque l'acheteur a rempli ses obligations contractuelles, il facture et déclenche le processus de règlement. Il émet la lettre de change et l'envoie à son client pour acceptation. Au retour de la traite acceptée, l'exportateur la remet à sa banque pour une présentation et un encaissement à l'échéance. La banque transmet à son tour l'effet à son correspondant qui le présentera à l'encaissement à l'échéance. Après l'encaissement les opérations comptables entre les banques se feront par voie électronique.

Le traitement de la lettre de change, instrument de paiement sur support papier, aboutit en définitive à des écritures de virement électroniques. Toutes fois le circuit de la lettre de change « papier » reste très lourd, il implique trois transmissions postales de l'effet.

Afin de mieux comprendre la procédure de règlement d'une transaction à l'international par une lettre de change, nous allons la présenter sous forme d'un schéma :

Schéma N°01 : Le déroulement d'une lettre de change.



Source : DUBOIN Jacques et DUPHIL François, « Exporter pratique du commerce international », 16^{ème} édition, Edition Foucher, Paris, 2000, page 404.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

3.1.5. Avantages et inconvénients de la lettre de change

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients de la lettre de change comme suit⁵⁶ :

3.1.5.1. Avantages

- L'effet émis à l'initiative du vendeur ;
- Il matérialise une créance qui peut, dans certain cas, être mobiliser (escompté) auprès d'une banque ;
- La traite émis par l'exportateur détermine précisément la date d'échéance ;
- La lettre de change à une double fonction de paiement et de crédit ;
- L'exportateur peut demander l'aval de la banque de l'importateur ;
- La lettre de change se transmet par endossement.

3.1.5.2. Inconvénients

- La traite est soumis aux risques d'impayé, de perte et de vol ;
- Une simple acceptation ne supprime pas le risque d'impayé ;
- Le contexte juridique et fiscale varie d'un pays à l'autre ;
- Le processus de traitement est long et complexe.

3.2. Le billet à ordre

C'est l'une des formes des effets de commerce qui est rarement utilisé dans le commerce international.

3.2.1. Définition

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission de billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque avalisant peut être tentée d'exiger au souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier. Contrairement à la lettre de change, le billet à ordre est émis par l'acheteur qui promet le paiement⁵⁷.

Le code de commerce à réglementé le billet à ordre pour qu'elle soit valable, il doit contenir:

- La clause à ordre ou billet à ordre et L'indication de la date et lieu de souscription du billet;
- L'instruction de payer une somme déterminée ;
- L'indication de la date d'échéance et le nom de celui auquel le paiement doit être fait ;
- Le lieu où le paiement doit être effectué ;
- Signature manuscrite de celui qui émit le titre.

⁵⁶ PAVEAU.J & DUPHIL, Op-cit, P 351.

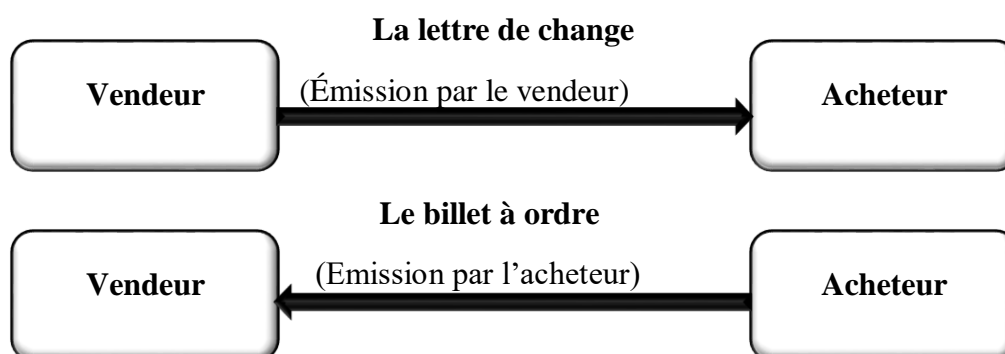
⁵⁷ LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », Edition DUNOD, Paris 2008, P 132.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

Avec le billet à ordre l'exportateur prend le contrôle de processus de paiement, pour cette raison, cet instrument de paiement n'est pratiquement pas utilisé en commerce internationale alors que la lettre de change est d'un usage courant.

Nous pouvons effectuer une comparaison entre l'émission de la lettre de change et le billet à ordre à travers le schéma suivant :

Schéma N°02 : Distinction entre la lettre de change et le billet à ordre.



Source : Didier-pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », édition ESKA, Paris, 2007, P 97

3.2.2. Les avantages et les inconvénients de billet à ordre

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du billet à ordre comme suit :

3.2.2.1. Avantages

- Reconnaissance de dette ;
- Négociable et s'échange par endossement ;
- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).

3.2.2.2. Inconvénients

- Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayés ;
- Risque de perte ou de vol ;
- Emis à l'initiative de l'acheteur.

Conclusion

Au cours de cette première section nous avons essayé de présenter les différents moyens de paiements des opérations d'importation à l'international à savoir le chèque, le virement à l'international et les effets de commerce présentés sous deux formes la lettre de change et le billet à ordre.

Les moyens de paiement utilisés pour les opérations de commerce international sont les mêmes qu'en commerce intérieur, mais qui présente des diverses contraintes liées à la procédure du déroulement, et le degré de sécurité que procure chaque moyen suite à l'importance du poids des transactions commerciales.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

Section 2 : Les techniques de paiement à l'international

Dans le cadre des opérations d'import et d'export, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation des techniques de paiement qui leur permet de faciliter les règlements à l'international, et le choix de l'un de ces techniques repose sur la prise en considération de différents critères à savoir : le degré de sécurité, la simplicité, la rapidité, les coûts ...etc. Dans cette section nous allons citer les trois techniques de paiements à l'international qui sont : le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire.

1. Le transfert libre

Parmi les techniques du financement des opérations de commerce international les plus simples, on trouve le transfert libre.

1.1. Définition

Le transfert libre est une opération qui consiste, pour un banquier, à prélever, par une simple écriture (débit), du compte du donneur d'ordre de virement, une somme déterminée et de créditer le compte du bénéficiaire s'il est tenu dans la même banque. Le compte crédité peut lui-même appartenir au donneur d'ordre⁵⁸.

Il peut être effectué avec plusieurs manières :

a. Par courrier : Soumis alors aux incertitudes du courrier international, ce qui enlève une grande partie de son intérêt. Ce moyen est utilisé très rarement.

b. Par télex : Dans ce cas le risque de l'émission est relatif à l'absence d'information sur les qualités de la réception du transfert chez la banque domiciliaire (télex en panne, manque de papier à la réception...), et ce moyen présente certain sujétions (nécessité que le poste soit libre, contenu du message non normalisé empêchant le traitement automatique des informations...).

c. Par le réseau Swift : C'est le moyen le plus efficace pour réduire les délais de transfert car il permet de virer une somme presque instantanément de la banque de l'importateur à celle de l'exportateur. Le temps d'acheminement des messages d'un pays à l'autre est de moins de 20 minutes (le plus souvent de l'ordre d'une minute). Il fiabilise aussi l'information grâce à la normalisation des données communiquées⁵⁹.

1.2. Les conditions d'un transfert libre

Les conditions d'un transfert libre sont :

- L'opération doit être domiciliée au préalable ;
- Le transfert libre ne peut être exécuté qu'à la suite d'une transaction commerciale conforme à la réglementation des changes et après la réception des marchandises.

⁵⁸ MANSOURI.M, « *Système et pratique bancaire* », Edition Houma, Alger 2005, P263.

⁵⁹ BORONAD.V, « *Commerce international technique et management des opérations* », 2^{ème} édition Breal, Paris 1998, P 152.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

1.3. Le déroulement d'un transfert libre

Les étapes de déroulement de transfert libre sont :

Etape 01 : Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple ;

Etape 02 : Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expéditions, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession au près du transporteur ;

Etape 03 : A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert de 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 des 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'agissent qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

1.4. Les avantages et les inconvénients du transfert libre

Les avantages et les inconvénients de transfert libre se résument comme suit⁶⁰ :

1.4.1. Avantages

- La sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquée (cryptage des messages empêchant les écoutes pirates, accès au système par l'émetteur grâce à une clé codée et normalisation des messages évitant les risques d'erreur et d'incompréhension) ;
- La rapidité ;
- Le coût très réduit ;
- La facilité d'utilisation.

1.4.2. Inconvénients

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'acheteur (débitur) ;
- Il peut exister un risque de change dans le cas d'un virement en devise ;
- Lenteur d'encaissement si le virement est par courrier ;
- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le risque de non-paiement.

⁶⁰ FERHANI.S et FERHANI.S, « *Financement des importations par le crédit documentaire cas : NATIXIS Algérie, Agence de Bejaia* », Université de Tizi-Ouzou, 2014- 2015, P 45.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

2. La Remise Documentaire

La Remdoc est l'une des techniques de paiement qui répond au besoin des clients qui garantisse le règlement des créances et la réalisation des obligations contractuelles de l'exportateur.

2.1. Définition de la remise documentaire

La remise documentaire est une technique de paiement par laquelle un exportateur suite à l'expédition des marchandises confie à une banque les documents convenus avec l'importateur comportant ou par un effet de commerce. Ces documents sont destinés à être remis à l'importateur contre paiement des sommes dues ou par acceptation d'un effet de commerce, ils sont généralement constitués des documents de transport tel qu'un connaissement maritime si la marchandise a été expédiée par voie maritime, la lettre de voiture dans le cas d'une expédition par chemin de fer, la lettre de transport aérien ou document de transport combiné.

La remise documentaire présente un avantage pour l'exportateur, car ce dernier est assuré que la marchandise ne sera récupéré par l'importateur que lorsqu'il aura payé les sommes dues, ou par acceptation d'une traite. La technique la plus simple est le paiement au comptant par l'importateur aux guichets de la banque, quant à l'acceptation d'un traite, c'est une technique qui présente un avantage l'importateur en lui laissant le temps de revendre la marchandises et d'obtenir les fonds qui lui permet le paiement de l'exportateur, et dans le cas où l'importateur ne paie pas et accepte pas l'effet de commerce⁶¹.

La remise documentaire est une technique qui est conseillée dans les cas suivants :

- si le vendeur et l'acheteur entretiennent des relations de confiance ;
- si la volonté de payer et la solvabilité de l'acheteur ne font aucun doute ;
- si la situation politique, économique et juridique est stable dans le pays de l'importateur ;
- si le trafic international des paiements de pays importateur n'est pas entravé par un control stricte des changes, ni par restrictions de quelques sortes.

D'après cette définition on peut distinguer quatre intervenants dans la remise documentaire⁶² :

- **Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur, il donne mandat à sa banque. Il lui remet les documents et lui donne ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.
- **La banque remettante** : selon l'article RUU 600 il s'agit de la banque de donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis au vendeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement selon la lettre d'instruction de donneur d'ordre. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données. Elle n'assure aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies. il en va de même en ce qui concerne les retards, les pertes encourus de transmission, la qualité des traductions,....etc.

⁶¹ YVES.S, LAUTIER.D, MOREL.C, « *Finance internationale* », 10^{ème} édition « *Economica* » Septembre 2009, P699.

⁶² LEGRAND.G et MARTINI.G « *Commerce international* », Edition DUNOD, Paris, 2008, P146.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

- **La banque présentatrice** : selon l'article 2 et 9 des RUU 600 c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement ou sa traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.
- **Le tiré** : il s'agit de l'acheteur (importateur) qui reçoit les documents de la banque présentatrice, contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui.

2.2. Les types de la remise documentaire

A la réception des documents, la banque remettante doit vérifier la forme la forme de la remise documentaire, qui doit être précisée sur l'ordre d'encaissement, et qui peut revêtir l'une des formes suivantes :

2.2.1. La remise documentaire contre paiement (D/P)

La banque présentatrice ne remet les documents que contre paiement immédiat du montant de la facture et de tous les frais rattachés à l'opération. En règle générale, l'importateur attend l'arrivée de la marchandise pour effectuer le paiement et recevoir les documents qui lui permet d'en prendre possession. Cette situation présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque du refus des documents et de la marchandise par l'acheteur⁶³.

2.2.2. La remise documentaire par acceptation (D/A)

Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier, elle remet les documents contre acceptation d'un effet de commerce qui échoit à une échéance ultérieure après présentation. Le tiré entre possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut aussi la revendre immédiatement et se procurer les fonds nécessaires au paiement de l'effet de change. Le vendeur accorde donc à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit en contrepartie à titre de garantie, que l'acceptation du tiré qu'il fera à l'échéance⁶⁴.

2.2.3. La remise documentaire contre acceptation et aval

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

⁶³ OUALIKENE.S, « *Le Financement d'une opération d'importation, Remise Documentaire* », Mémoire Master en Science de Gestion option Finance et Banque, UMMTO, 2009, P 61.

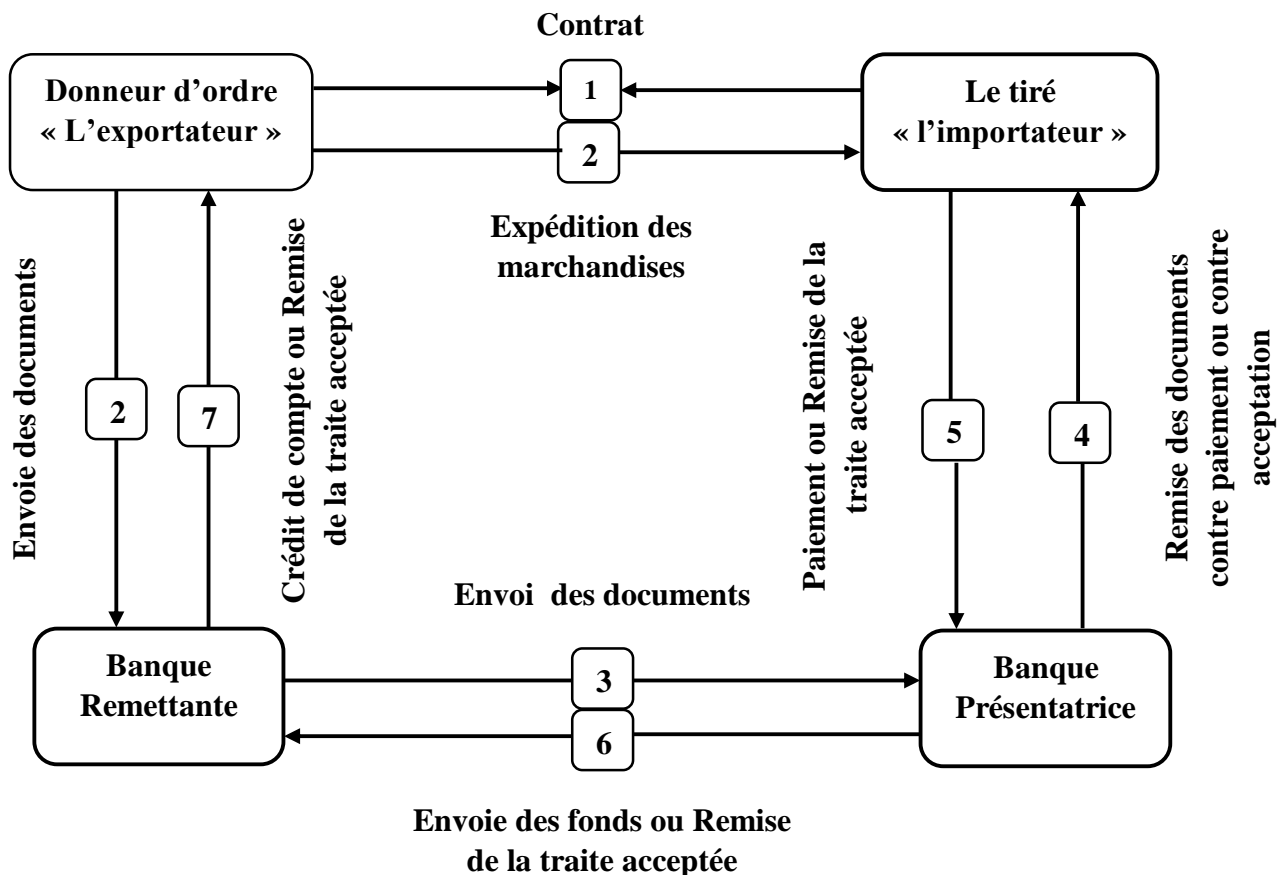
⁶⁴ DESCAMPS.C et SOICHOT.J, « *Economie et gestion de la banque* », Edition EMS, Paris, 2002, P124.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

2.3. Le déroulement de la remise documentaire

Lorsqu'il existe des relations commerciales entre un importateur et un exportateur, ces derniers peuvent recourir pour le règlement de leur transaction commerciale par la remise documentaire qui se déroule en sept étapes comme suit :

Schéma N° 03: Déroulement d'une Remise Documentaire



Source : MONOD Didier-Pierre « Moyens et Techniques De Paiement Internationaux », 4^{ème} édition, ESKA Edition, Paris, 2007, P107.

Acte 01 : l'acheteur et le vendeur concluent le contrat commercial en fixant tous les termes de la transaction de manière à éliminer les litiges ultérieurs.

Acte 02 : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur, récupère du transporteur le document attestant la prise en charge et l'expédition de la marchandise ensuite remet les documents exigés à sa banque remettante ;

Acte 03 : la banque remettante envoie les documents à la banque de l'importateur accompagnés d'un bordereau de cédant, et lui demande de les remettre à son client « importateur », soit contre paiement soit contre acceptation.

Acte 04 : la banque présentatrice remet les documents à l'importateur suivant les instructions reçues de la banque remettante, soit contre paiement soit contre acceptation de la traite;

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

Acte 05 : l'importateur paie sa banque ou accepte l'effet de commerce pour qu'il puisse prendre possession de la marchandise ;

Acte 06 : la banque présentatrice transfère les fonds à la banque remettante dans le cas de la remise des documents contre paiement ou envoie l'effet de commerce accepté dans le cas de la remise des documents contre acceptation ;

Acte 07 : la banque de l'exportateur crédite le compte de son client ou lui remet l'effet de commerce accepté pour lequel, elle peut se charger de l'escompter à la demande de son client ;

2.4. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

Comme technique de paiement, la remise documentaire présente des avantages et des inconvénients qui sont⁶⁵ :

2.4.1. Les avantages de la remise documentaire

- L'exportateur est assuré que l'importateur ne pourra disposer de documents lui permettant de récupérer ses marchandises lorsqu'il aura payé le montant dû ou accepté l'effet de commerce ;
- La procédure de l'acceptation de l'effet de commerce laisse à l'importateur un délai de paiement qui lui permettra d'obtenir (en principe) par le produit de la vente des marchandises, les fonds nécessaires au paiement de l'exportateur ;
- C'est un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire ;
- Pour l'importateur elle offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire ;
- L'importateur peut dans certains cas inspecter les marchandises avant de payer ou d'accepter la traite ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et de dates.

2.4.2. Les inconvénients de la remise documentaire

Malgré les avantages offerts et évoqués ci-dessus, la remise documentaire présente des inconvénients, nous citons pour notre part :

- Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation d'un effet de commerce, l'exportateur peut très bien ne jamais être payé à l'échéance ;
- De même, dans le cas d'une remise documentaire contre paiement, l'importateur peut très bien ne jamais se présenter auprès de la banque chargée de l'encaissement pour lever les documents, alors les marchandises demeurent la propriété de l'exportateur, qui faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport ;
- L'importateur pourrait réceptionner des marchandises non-conformées à la commande de point de vue de la qualité ou de la quantité ;

⁶⁵ OUALIKENE.S, Op-cit, P 66. P67.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

- L'importateur peut pour quelque raison refuser de payer le montant de la remise documentaire c'est pour la raison pour laquelle un acompte à la demande est fortement recommandé pour éviter cette situation ;
- De fait que les banques n'ont pas pris l'engagement, l'exportateur veillera à demander un aval de la banque de l'importateur sur sa traite afin d'éviter le risque d'insolvabilité ;
- Cette technique ne protège pas l'exportateur de risque de change.

3. Le crédit documentaire

Pour reprendre au besoin de certaine activité commerciale ou industrielle, le Crédoc démontre son adaptabilité et que chacun des contractants y trouve une réponse efficace à son besoin de sécurité.

3.1. Définition de crédit documentaire

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque « la banque émettrice » s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur « le donneur d'ordre » à régler à un tiers exportateur « le bénéficiaire » dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire « la banque notificatrice » un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises⁶⁶.

Plus précisément, le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été effectués. L'objet de ces documents est de justifier l'exécution correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise. Le crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes de la chambre de commerce internationales.

D'après les définitions précédentes et les **articles 2, 7, 8 et 9 du RUU 600**, on peut dire que le crédit documentaire suscite généralement l'intervention de quatre parties qu'on peut les présenter comme suit :

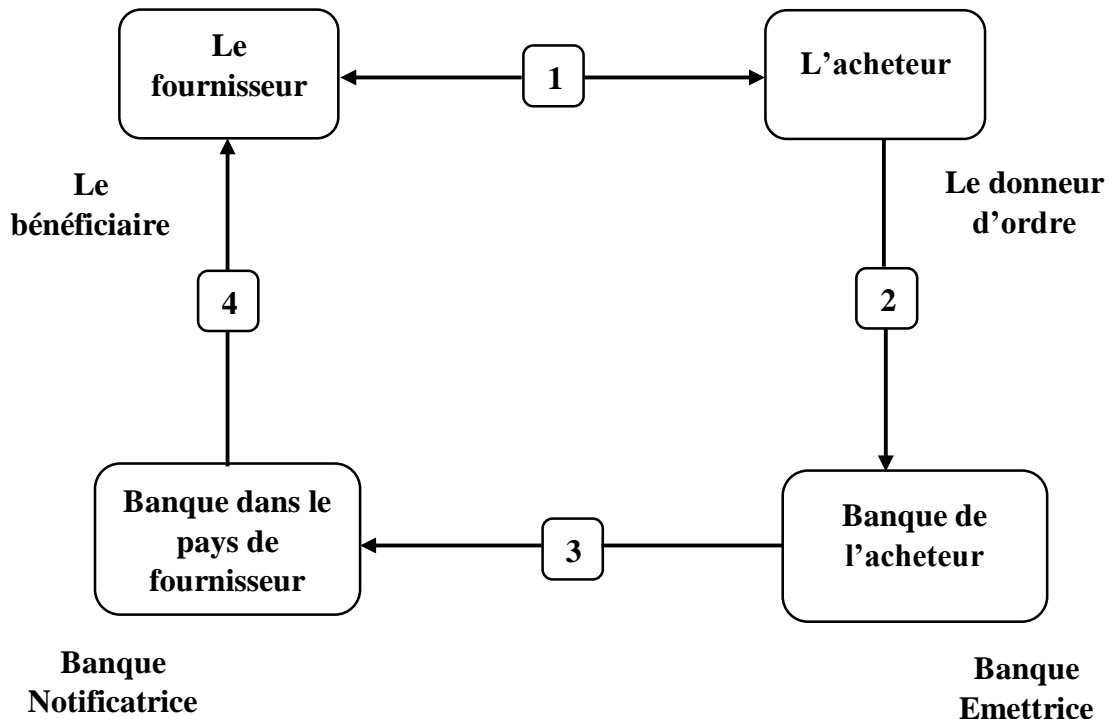
- **Le donneur d'ordre** : il est le plus souvent l'acheteur ou un intermédiaire qui agit pour le compte de l'acheteur (exemple une centrale d'achat ou d'importation). C'est celui qui donne les instructions d'ouvertures du crédit documentaire à la banque émettrice.
- **Le bénéficiaire** : c'est celui en faveur de qui est ouvert le crédit documentaire à la banque. Il s'agit donc du vendeur.
- **La banque émettrice** : c'est la banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur base des instructions de son client : le donneur d'ordre. Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur et s'engage directement vis-à-vis du bénéficiaire.
- **La banque notificatrice** : C'est la banque intermédiaire à laquelle la banque émettrice demande d'effectuer la transmission du crédit documentaire auprès du bénéficiaire. Son rôle est simplement donner connaissance au bénéficiaire du crédit documentaire, elle ne prend donc aucun engagement, n'offre aucune garantie envers le bénéficiaire.

⁶⁶ HADDAD.S & Collectif, Concepts clés « *le Crédit Documentaire, Commerce International* », Editions Pages bleues, Alger, 2009, P 10.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

Ce schéma présente les différents participants à un Crédit Documentaire :

Schéma N° 04 : Les participants à un Crédit Documentaire.



Source : MONOD Didier-pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Ed Eska, rue du quatre-septembre, Paris.2007, P.122

3.2. Les types de crédit documentaire

Nous distinguons plusieurs formes de crédit documentaire : selon le critère de sécurité, critère financement et le critère réalisation.

3.2.1. Selon le critère de sécurité

Selon la typologie de sécurité nous distinguons trois formes de crédit documentaire : révocable, irrévocable et crédit documentaire irrévocable et confirmé

3.2.1.1. Le crédit documentaire révocable

C'est une forme de crédit qui peut être amendé ou annulé par la banque émettrice-le plus souvent à la demande de donneur d'ordre de crédit documentaire –à tout moment et sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable. Le crédit documentaire révocable n'offre donc pratiquement aucune sécurité au bénéficiaire. Une révocation n'est toujours toute fois plus possible à partir de moment où les documents ont été acceptés par la banque désignée⁶⁷.

⁶⁷ HADDAD.S & Collectif, Concepts clés « le Crédit Documentaire, Commerce International », Editions Pages bleues, Alger 2009, P 124.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

Selon l'article 08 des règles et usances uniformes précise qu'après la révocation, la banque émettrice doit :

- Rembourser la banque auprès de laquelle un crédit révocable a été rendu réalisable par paiement à vue, acceptation ou par négociation, si ladite banque a procédé avant d'avoir reçu l'avis d'amendement ou d'annulation, à un paiement à une négociation contre les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions crédits.
- Rembourser la banque auprès de laquelle un crédit révocable a été rendu réalisable par paiement différé, si ladite banque avant d'avoir reçu l'avis d'amendement ou d'annulation, a levé les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions de crédit.

3.2.1.2. Crédit documentaire irrévocable

Il est émis par la banque de l'importateur qui s'engage à en payer le montant, à condition que les documents qui lui sont présentés soient conformes aux termes du crédit documentaire. La banque émettrice s'engage à maintenir le crédit en vigueur sans possibilité d'annulation jusqu'à la date ultime de validité sur le crédit documentaire⁶⁸. Contrairement au crédit documentaire révocable, le crédit irrévocable ne peut pas être amendé ou annulé sans l'accord du bénéficiaire et de toutes les banques qui se sont engagées.

Selon l'article 9-a des règles et usances uniformes (RUU), le crédit documentaire irrévocable peut être défini comme un engagement de la banque émettrice de payer, d'accepter les traites tirées ou d'assumer la responsabilité de leur paiement à l'échéance, conformément aux stipulations du crédit. Dès le moment où cet engagement est donné, il n'est plus possible d'y revenir sans l'accord du bénéficiaire.

3.2.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

« Un crédit irrévocable constitue pour la banque confirmante, un engagement ferme »⁶⁹

En confirmant le crédit documentaire irrévocable, le correspondant bancaire s'engage vis-à-vis du bénéficiaire à honorer les documents qui sont conformes aux conditions du crédit et présentés dans les délais. Dans ce cas le bénéficiaire reçoit, outre l'engagement de la banque émettrice, une promesse de paiement, indépendante et même valeur juridique, du correspondant bancaire. Il offre une grande sécurité au bénéficiaire.

⁶⁸ Belhadj.L & Amedah.Y, « *Crédit Documentaire comme Technique de Paiement à l'international : Réalité et Contraintes pour l'entreprise Algérienne* », Mémoire Master, UMMTO, 2016, P 39. P40.

⁶⁹ Monod.D, « *Moyens et Techniques de Paiements Internationaux Import-Export* » Edition ESKA, Paris 1999, P 124.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

3.2.2. Selon le critère de financement

On distingue trois formes de crédit à savoir :

3.2.2.1. Le crédit documentaire renouvelable (Revolving)

C'est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé, sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice. Il est émis en place lorsque la qualité de la marchandise et les prix ne change pas, donc il évite la création d'un nouveau crédit documentaire à chaque expédition.

Si l'acheteur a opté pour une livraison échelonnée de la marchandise, le paiement peut s'effectuer au moyen d'un crédit documentaire automatiquement renouvelable couvrant à chaque fois la valeur des livraisons partielles.

3.2.2.2. Le crédit documentaire avec Red clause

Ce type de crédit est caractérisé par une clause spéciale, autorisant la banque notificatrice, au bien la banque confirmante à effectuer une avance de fonds au bénéficiaire d'une certaine partie de montant de crédit, ou de sa totalité avant l'expédition des marchandises. Cette avance est déductible du règlement final, et remboursable en cas de non-exécution du contrat. Elle est destinée à financer la fabrication ou l'achat des marchandises qui seront livrées en vertu du crédit documentaire.

3.2.2.3. Le crédit documentaire transférable

Un crédit transférable est un instrument bien adapté au besoin de commerce international. Un intermédiaire qui reçoit d'un acheteur un paiement sous forme d'un crédit documentaire transférable peut l'utiliser pour payer son propre fournisseur. Cela lui permet de mener une transaction en n'engageant qu'une quantité de ses propres moyens financiers. Le transfert d'un crédit est encadré par l'article 38 des RUU 600.

3.2.2.4. Le crédit documentaire adossé ou « back to back »

Si l'acheteur a refusé de transférer le crédit documentaire, le bénéficiaire est conseillé de demander à la banque notificatrice d'émettre un autre crédit en faveur de ses sous-traitants, le second crédit devra être libellé de telle façon que les documents requis, ainsi que toutes les autres conditions, permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base). Le second crédit prend le nom de « crédit adossé »⁷⁰.

Les deux crédits constituent deux opérations distinctes qui ne sont pas juridiquement liées, et ils composent une garantie ouverte par la banque notificatrice en faveur du bénéficiaire.

La banque notificatrice du crédit de base devient la banque émettrice du crédit adossé. Le bénéficiaire du crédit de base devient le donneur du crédit adossé et à ce titre est responsable de la couverture des paiements effectués par la banque émettrice du crédit adossé au titre de ce crédit.

⁷⁰ MARTINI.H, DEPREE.D et KLEIN-CORNED.J, « *Crédit Documentaire Lettre de Crédit Stand-By, Cautions et Garanties* », Edition Revue Banque, Paris, 2007, P 133.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

3.2.3. Selon le critère de réalisation

On peut distinguer trois types de crédit documentaire selon le critère de réalisation à savoir⁷¹ :

3.2.3.1. Le crédit documentaire par paiement à vue

A ce niveau le paiement au bénéficiaire aura lieu immédiatement après la remise des documents prescrits à la banque mandatée, pour autant que les conditions du crédit documentaire aient été respectées.

3.2.3.2. Le crédit documentaire par acceptation

Avec un crédit d'acceptation, le paiement se fait sous la forme d'une lettre de change tirée sur la banque émettrice ou sur la banque désignée. Une fois qu'il a rempli les conditions du crédit documentaire, le bénéficiaire peut exiger que la lettre de change lui soit renvoyée munie de l'acceptation. L'acceptation d'une lettre de change remplace un paiement en espèces.

3.2.3.3. Le crédit documentaire par paiement différé

C'est un paiement à l'échéance, la banque émettrice ou confirmatrice s'engage par écrit de payer selon le délai fixé dans l'accord.

3.3. Le déroulement du crédit documentaire

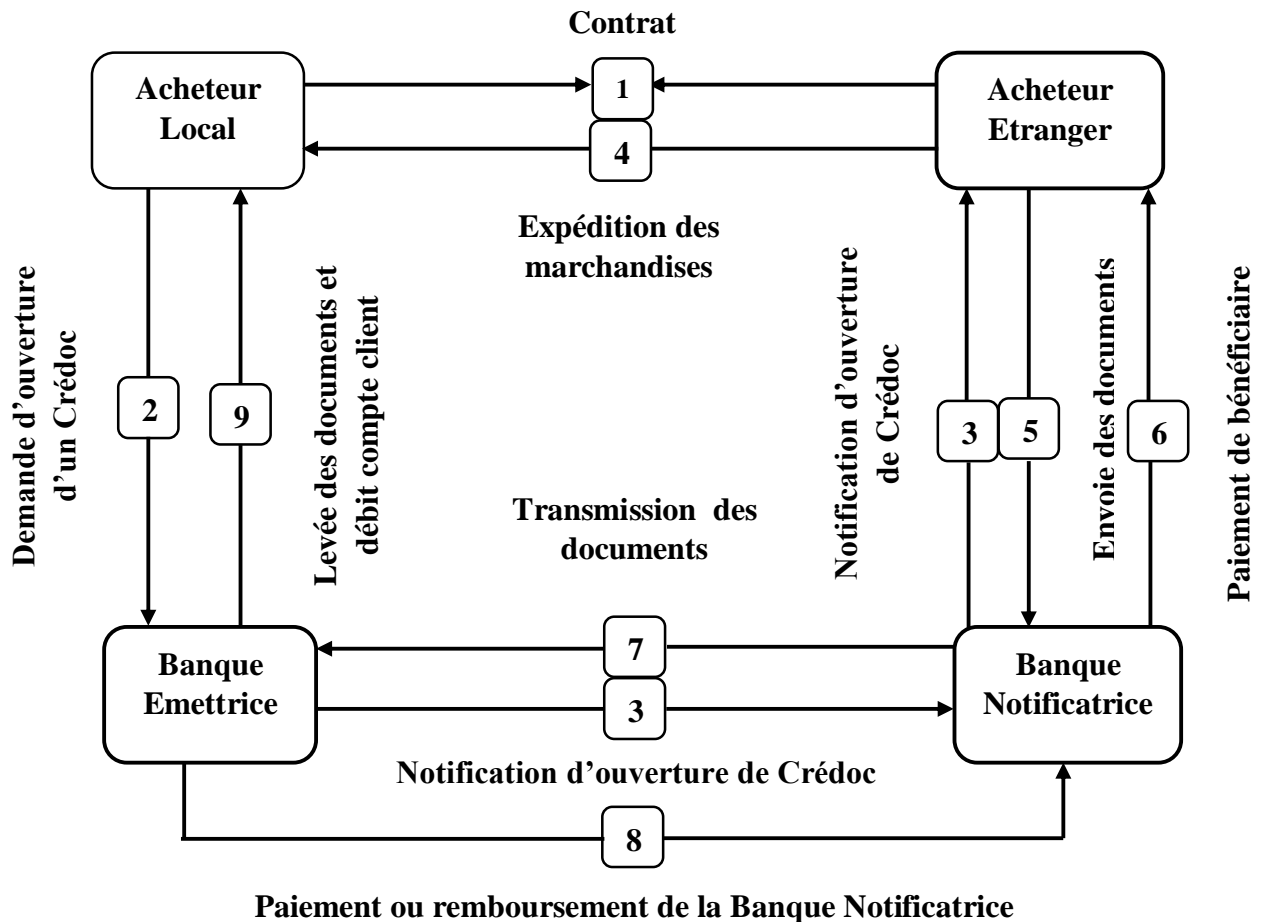
Vous êtes en négociation avec un client étranger que vous connaissez mal ou qui se trouve dans un pays à fort risque politique. Et pour exporter en toute sécurité et disposer de solides garanties de paiement, vous proposez à votre client de vous payer par crédit documentaire auprès de votre banque. Si votre client accepte les termes du contrat, les opérations de crédit documentaire se dérouleront comme suit⁷² :

⁷¹ HADDAD.S & Collectif, Concepts clés « *le Crédit Documentaire, Commerce International* », Editions Pages bleues, Alger 2009, P119.P120.

⁷² Idem, P 34. P35.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

Schéma N° 05 : Déroulement d'une opération d'importation par le Crédoc



Source : S.HADDAD & Collectif, Concepts clés « le Crédit Documentaire, Commerce International », Pages Bleues, Alger 2009, P43.

3.3.1. Le contrat commercial

L'acheteur et le vendeur se mettent d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services.

3.3.2. L'ouverture du crédit documentaire

Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture d'un crédit documentaire à sa banque émettrice en faveur de son fournisseur à l'étranger.

Après une analyse de risque et la constitution d'une provision partielle ou totale du montant du crédit, la banque émettrice ouvre le Crédit documentaire en faveur du fournisseur par l'intermédiaire de sa banque correspondante.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

3.3.3. Notification du crédit documentaire

La banque émettrice émet un message SWIFT pour informer la banque notificatrice de l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son client.

La banque notificatrice notifie son client, ce dernier procède à la vérification de la conformité du contenu de message SWIFT avec les conditions du contrat commercial, Si des modifications s'avèrent nécessaires, le bénéficiaire doit contacter le donneur d'ordre afin qu'il demande à la banque émettrice de procéder à l'amendement du crédit⁷³.

3.3.4. Expédition des marchandises

Si les conditions du crédit documentaire sont acceptées, le bénéficiaire peut remplir ses obligations et expédier la marchandise selon le mode de transport et l'INCOTERMS prévus au crédit en respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le contrat.

3.3.5. Présentation des documents à la banque notificatrice

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

L'exportateur vérifie que le document de transport a été établi dans les conditions de forme et de fond prévues, le joint aux documents requis par le crédit documentaire et les présente à sa banque avant la date limite de validité du crédit.

3.3.6. Paiement au bénéficiaire

Dans le cas où le Crédoc est confirmé par la banque notificatrice, et si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice règle le montant du crédit à son client.

Dans le cas où le Crédoc n'est pas confirmé, la banque notificatrice n'est pas tenue de payer.

3.3.7. Transmission des documents à la banque émettrice

La banque notificatrice vérifie la conformité des documents et les envoie à la banque émettrice par courrier rapide en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents, elle lui demande en échange :

En cas de crédit documentaire confirmé, de lui rembourser les fonds décaissés ;

Et en cas de crédit documentaire non confirmé, de payer le montant de la transaction.

3.3.8. Remboursement à la banque notificatrice

Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice est tenue de rembourser la banque notificatrice si celle-ci a effectué le paiement de l'opération (crédit documentaire confirmé). Dans le cas contraire, la banque émettrice envoie les fonds à la banque

⁷³ MARTINI.H & DEPREE.D & Klein-Cornede.J, « *Guide pratique : Crédits Documentaires Lettres de Crédit Stand-By Cautions et Garanties* », Edition Revue Banque, Paris, 2007, P 52.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

notificatrice (crédit documentaire non confirmé)⁷⁴, cette dernière crédite le compte du bénéficiaire.

3.3.9. Levée des documents (coté acheteur) et paiement à la banque émettrice

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre) puis débite son compte sous déduction des sommes déjà perçues au titre de la provision constituée lors de l'ouverture du Crédoc en y ajoutant ses frais.

3.3.10. La remise des marchandises

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur ou son mandataire. Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession⁷⁵.

3.4. Avantages et inconvénients de Crédoc

Le crédit documentaire offre des avantages, comme il procure des inconvénients pour l'importateur ainsi que pour l'exportateur⁷⁶.

3.4.1. Avantages

Le crédit documentaire offre des avantages qui se présentent comme suit :

- C'est une technique de paiement et instrument de financement rapide, efficace, très reconnu et utilisé partout dans le monde.
- Le crédoc est un gage de sécurité pour l'acheteur, celui de payer une marchandise si seulement si les documents exigés par le crédit documentaire sont présentés en conformité avec les termes du crédit et des RUU. Et pour l'acheteur est celui d'être payé d'une marchandise qu'il a expédiée en sécurité suffisante si le Crédoc est irrévocable, et une sécurité totale s'il est confirmé.
- Les crédoc est un engagement bancaire pour les deux contractants, qui est soumis à des règles internationales très précises(RUU) ce qui offre une couverture de risque pour l'acheteur ainsi que pour le vendeur.
- Le Credoc garantie la livraison des marchandises avec la quantité demandée et dans des délais fixés à l'avance.
- Il est utilisé que dans des conditions commerciales favorables ce qui facilite les opérations commerciales entre les acheteurs internationaux.

⁷⁴ Martini.H & DEPREE.D & Klein-Cornede.J, « *Guide pratique : Crédits Documentaires Lettres de Crédit Stand-By Cautions et Garanties* », Edition Revue Banque, Paris, 2007, P 54.

⁷⁵ HADDAD.S & Collectif, Concepts clés « *Le Crédit Documentaire, Commerce International* », Editions Pages bleues, Alger, 2009, P35.

⁷⁶ FETOUH.S, CHIBAN.N, Mémoire Master « *Etude comparative entre un Crédit Documentaire et une Remise Documentaire dans une Opération d'importation au niveau de la Banque Nationale d'Algérie* », UMMTO, 2017, P54.P55.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

3.4.2. Inconvénients

Le crédit documentaire présente les inconvénients suivants :

- Procédure complexe : le crédit documentaire est une procédure complexe due de la diversification des types de crédit et les modes de réalisation ainsi que les documents.
- Formalisme rigoureux : dans le crédit documentaire les banques sont engagées, ce qui résulte une examinaisons de façon très rigoureuse des documents.
- Coût élevé : de nombreuses commissions viennent graver le coût de crédit documentaire. C'est un moyen de paiement couteux, d'ailleurs, même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.
- Le crédit documentaire procure des risques communs au vendeur et à l'acheteur.
- La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires.

4. La lettre du crédit stand-By

Parmi les techniques de paiement des opérations d'importations utilisées dans les transactions commerciales internationales, on trouve la lettre du crédit stand-By.

4.1. Définition

La lettre de crédit stand-by (ou BSLC, Stand-By Letter of Crédit) est une garantie émise par la banque de l'acheteur en faveur du vendeur, pour un montant convenu à la signature du contrat commercial. En cas de non-respect des délais de paiement de la facture, l'acheteur fera appel à cette garantie⁷⁷. C'est un engagement pris par la banque de l'acheteur ou pour son propre compte d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance du donneur d'ordre sur présentation dans un délai fixé de documents conformes aux termes et conditions fixés⁷⁸. La BSLC est soumise aux Règles et Usances relatives aux crédits documentaires brochure n°600 de la CCI.

4.2. Les formes de la lettre du crédit stand-by

Les lettres de crédit stand-by sont transmises par les banques, soit par courrier, soit par télex, soit par message SWIFT. Elles doivent être irrévocables, les BSLC révocables sont inconcevables, elles ne présentent aucune garantie. Elles peuvent être confirmées par une banque établie dans le pays du vendeur de manière à garantir les risques politiques. Le texte doit clairement contenir les termes suivants⁷⁹ :

- Le mot « engagement irrévocable » et le mot « confirmé » s'il y a lieu ;
- Le montant et la date de validité ou d'expiration ;
- Les conditions de mise en jeu et l'application des règles et usances.

⁷⁷ MONOD.D, « *Moyens et Techniques de Paiements Internationaux Import-Export* », Edition ESKA, Paris 1999, P154.

⁷⁸ HADDAD.S & Collectif, Concepts clés « *Le Crédit Documentaire, Commerce International* », Editions Pages bleues, Alger, 2009, P58.

⁷⁹ Monod D, Op.cit. P 155. P156.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

4.3. Mécanisme et garantie

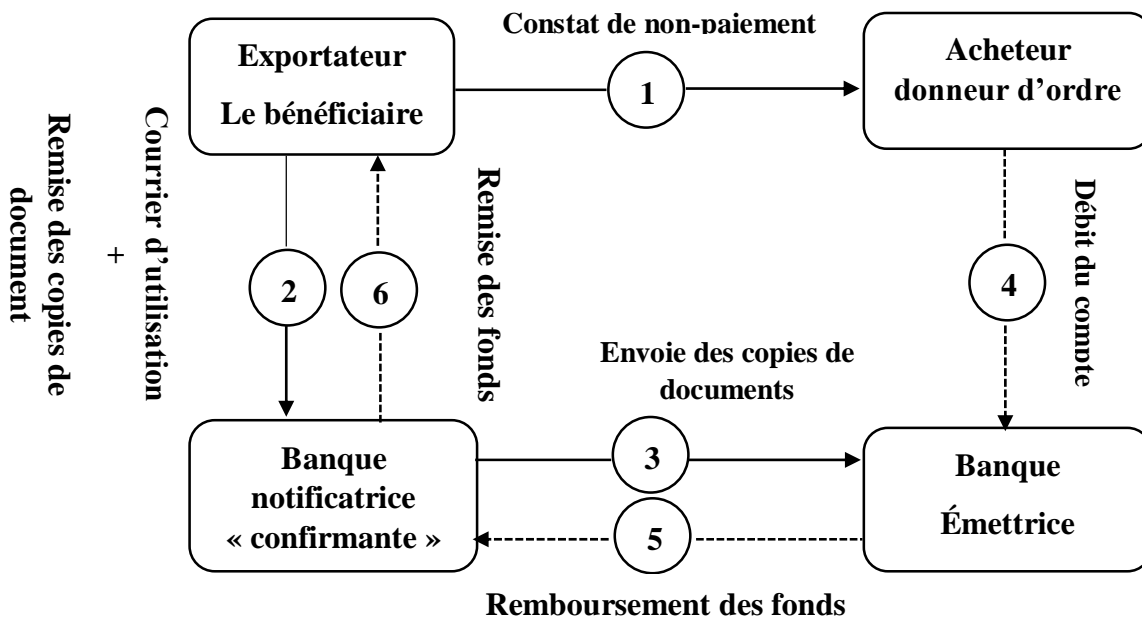
La lettre de crédit stand-by consiste en l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire lorsque le donneur d'ordre s'avère défaillant. Les LCSB sont utilisables contre la remise de certains documents qui peuvent être parfois se limite à la déclaration faite par le créancier que le débiteur ne s'est pas acquitté de ses obligations.

Le vendeur ne réalisera le contrat que lorsqu'il aura reçu notification de l'émission de sa garantie de paiement à travers la lettre de crédit stand-by. Cette notification lui parviendra soit de la banque émettrice, soit d'une seconde banque, située dans son pays et jouant le même rôle que dans le cadre du crédit documentaire. Une fois les marchandises prêtes, elles sont expédiées vers l'acheteur. Normalement leur paiement s'ensuit. La grande majorité des transactions commerciales se déroulent ainsi, sans incidents. Si le paiement n'intervient cependant pas, alors la LCSB est mise en jeu.

4.4. La mise en jeu de la LCSB

Contrairement au crédit documentaire, la lettre de crédit stand-by ne sera réalisée que si le donneur d'ordre n'a pas effectué le paiement convenu⁸⁰. Dans ce cas, le vendeur impayé fait appel de la garantie, sous forme d'une demande signée par lui et certifiant que l'acheteur n'a pas rempli ses obligations de paiement. Le déroulement de la mise en jeu de la LCSB se présente comme suit⁸¹ :

Schéma N° 06 : La mise en jeu de la lettre de crédit stand-by.



Source : MONOD.P, « Moyens et techniques de paiements internationaux import-export », Edition ESKA, paris, 1999, P158.

⁸⁰ MONOD.D, « Moyens et Techniques de Paiements Internationaux Import-Export », Edition ESKA, Paris 1999, P157.

⁸¹https://www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/developpement_de_votre_entreprise/gerer_vos_formalites/fiche_17_moyens_paiement.pdf. Consulté le 25.05.2021 à 13H.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

4.4.1. Constat de non-paiement : Le vendeur constate que, bien qu'il ait rempli ses propres obligations, l'acheteur ne l'a pas réglé dans les conditions convenues.

4.4.2. Courrier d'utilisation + remise des copies de documents : Le vendeur se conforme aux indications de la lettre de crédit stand-by et remet à la banque notificatrice les documents demandés, le plus souvent une attestation de non réception du paiement (voir annexe N°01) et la copie de documents prouvant la bonne réalisation du contrat commercial.

4.4.3. Envoi des copies de documents : La banque notificatrice fait parvenir les documents à la banque émettrice et réclame le paiement.

4.4.4. Débit de compte : La banque émettrice vérifie que les documents sont conformes et débite un compte au nom de l'importateur défaillant.

4.4.5. Remboursement des fonds : La banque émettrice transmet les sommes dues à la banque notificatrice.

4.4.6. Remise des fonds : La banque notificatrice en crédite le compte de l'exportateur.

4.5. Les documents à produire pour la mise en jeu d'une LCSB

Les documents à produire pour la mise en jeu d'une lettre de crédit Stand-by commerciale sont peu complexes et peu nombreux à savoir⁸² :

- L'originale de l'attestation de non-paiement, rédigée sur papier à en-tête de vendeur et signée par celui-ci ;
- Une copie de la facture commerciale ;
- Une copie de titre d'expédition.

Souvent, et notamment dans les pays anglo-saxons, la présentation documentaire se limite à la seule déclaration de non-paiement (attestation de non-paiement).

4.6. Avantages et inconvénients

La lettre de crédit Stand-by en tant que outil de protection contre le risque de non-paiement présente toutefois, des avantages et inconvénients.

4.6.1. Avantages

- Sur le plan de circuit des documents la LCSB améliorent les opérations de façon très sensible par comparaison au Credoc et leur vérification se réalise d'une façon simplifiée, moins stricte et plus rapide ;
- C'est une opération facile à mettre en place et moins coûteuse ;
- Elle permet d'avoir des encours client, et facilite l'échelonnement des livraisons ;
- Sa date limite de validité permet de connaître avec certitude la date de fin des engagements des deux parties ;
- Le règlement peut se faire en partielle et le déduire de règlement finale.

⁸² HADDAD.S & Collectif, Concepts clés « *Le Crédit Documentaire, Commerce International* », Editions Pages Bleues, Alger, 2009, P59.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

4.6.2. Inconvénients

- Sur le plan des inconvénients, la LCSB protège mal l'acheteur ;
- L'exportateur doit être vigilant.

Conclusion

A travers cette deuxième section, nous avons exposé les différentes techniques de paiement des transactions commerciales, le transfert libre, la remise documentaire, le crédit documentaire et la lettre de crédit stand-by, où nous avons mis l'accent sur leurs déroulements, leurs types, les avantages et les inconvénients de chaque technique.

Nous avons aussi essayé de mettre en évidence l'importance de chaque technique de paiement dans la réalisation des transactions commerciales en terme de réduction des risques que confronte les opérateurs de commerce international.

Chapitre 02 : Les Instruments et les Techniques de Paiement à l'international

Conclusion

Le choix du mode de paiement doit assurer au vendeur la sécurité du paiement tout en préservant l'attractivité commerciale de l'offre. La distinction entre l'instrument et la technique de paiement facilite le processus de choix du mode de paiement. L'instrument est la forme prise par le support de paiement. Tandis que la technique de paiement est la procédure à suivre pour réaliser le paiement.

En théorie, les supports de paiement utilisés en commerce international sont les mêmes qu'en commerce domestique. En pratique, leur utilisation est soumise à des contraintes liées au caractère transnational des opérations de paiement.

Au terme de cette première partie de ce chapitre, on s'est focalisé sur trois instruments à savoir : le virement international utilisant un message électronique normalisé véhiculé par le réseau SWIFT qui lui confère une grande souplesse d'utilisation. Le chèque qui reste l'instrument de paiement le très répandu en commerce domestique mais qui est déconseillé en commerce international suite à ses caractéristiques de lourdeur du traitement du support papier d'un pays à l'autre et ses divers inconvénients. Enfin, les effets de commerce sous deux formes, la lettre de change qui reste un instrument apprécié et fréquemment utilisé par les exportateurs et les importateurs grâce à ses nombreux avantages et le billet à ordre qui n'est pratiquement pas utilisé en commerce international suite à la perte de contrôle du processus de paiement par l'exportateur.

A travers les éléments exposés dans la deuxième partie, nous avons étudié les quatre principales techniques classées selon le degré de sécurité apporté au processus de paiement à citer : Le transfert libre, la lettre de crédit stand-by, la remise documentaire et le crédit documentaire.

Le Credoc reste la technique de paiement la plus reconnue et utilisée grâce au degré de sécurité qu'elle procure. Elle est soumise à des règles internationales très précises (RUU), ce qui implique une couverture de risque pour l'acheteur et le vendeur.

La Remdoc qui est une procédure assez simple et moins formalisée sur le plan de document et de date. Elle facilite les relations entre les partenaires qui se connaissent, l'intervention de la banque dans ce cas facilite seulement la transaction sans autant la sécuriser. En revanche la Remdoc révèle insuffisante dans des contextes où les risques sont importants et les deux contractants se connaissent mal.

Enfin, la lettre de crédit stand-by qui reste une garantie d'exécution d'une obligation de nature financière, commerciale mais qui n'a pas vocation à jouer sauf en cas de défaillance de débiteur.

Quel que soit la forme prise par le contrat, les modalités de paiement doivent être très clairement arrêtées dès la conclusion de l'accord.

Chapitre III

*Etude comparative entre un
Crédoc et Remdoc : Cas de la
société Générale Algérie
agence Tizi-Ouzou N°581*

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

Introduction

Pour mieux comprendre le déroulement et le traitement d'une opération d'importation avec crédit et remise documentaire qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique d'environ d'un mois au sein de la banque société générale d'Algérie(SGA), service commerce extérieur de l'agence 851 de Tizi-Ouzou qui a pour but de comparer d'une manière plus au moins détaillée le traitement pratique de crédit documentaire et de la remise documentaire.

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

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil (Société Générale Algérie)

Dans cette section, nous allons évoquer brièvement l'historique de la société générale depuis sa création, la présentation ainsi que l'organisation de l'agence d'accueil et enfin la présentation du service de commerce extérieur.

1. Historique de la Société Générale

La société générale est une banque qui est évoluée à travers le temps en passant par plusieurs phases⁸⁴:

1.1. Groupe Société Générale

La Société Générale a été créée en 1864 par un appel public à l'épargne, en vue de développer une activité de financement des investissements industriels et des infrastructures. Elle a été installée à Londres dès 1871.

La Société Générale a développée rapidement son dispositif international grâce à :

- L'extension de son réseau à des pays du centre de l'Europe (Allemagne, Autriche, Suisse, Luxembourg) ;
- Son implantation en Afrique du Nord en (1909-1911), et aux Etats-Unis d'Amérique en 1940.

En 2001, la Société Générale a absorbé la SONEGAL. Elle n'a pas cessé de croître jusqu'à devenir la troisième banque de financement et d'investissement de la zone Euro. A l'international, elle est présente dans 128 pays sur tous les continents.

1.2. La Société Générale Algérie

La société générale algérienne est une banque de détail détenue à 100% par le groupe mondiale société générale. C'est l'une des toutes premières banques étrangère privées à s'installer en Algérie, soit depuis mars 2000, même si l'ouverture de son bureau de représentation a eu lieu en 1987 et l'obtention de la licence bancaire remonte à 1998.

Elle exerce son activité dans plusieurs régions du territoire nationale. Son réseau, en constante extension, compte actuellement 97 agences réparties sur 30 wilayas dont 11 Centres d'Affaires ou Business Center dédiés à l'activité de la clientèle des Entreprises et une Direction Grandes Entreprises.

Elle offre une gamme diversifiée et innovante de services bancaires à plus de 450 000 clients Particuliers, Professionnels et Entreprises, L'effectif de la banque est de plus 1400 collaborateurs au 31 décembre 2017.

Durant les quinze dernières années, le groupe Société Générale a dynamisé l'activité de sa filiale en Algérie, notamment par la création de :

- La Direction des Grandes Entreprises Internationales (DGEI) en 2007 ;
- La Direction des Grandes Entreprises Nationales (DGEN) en 2008 ;

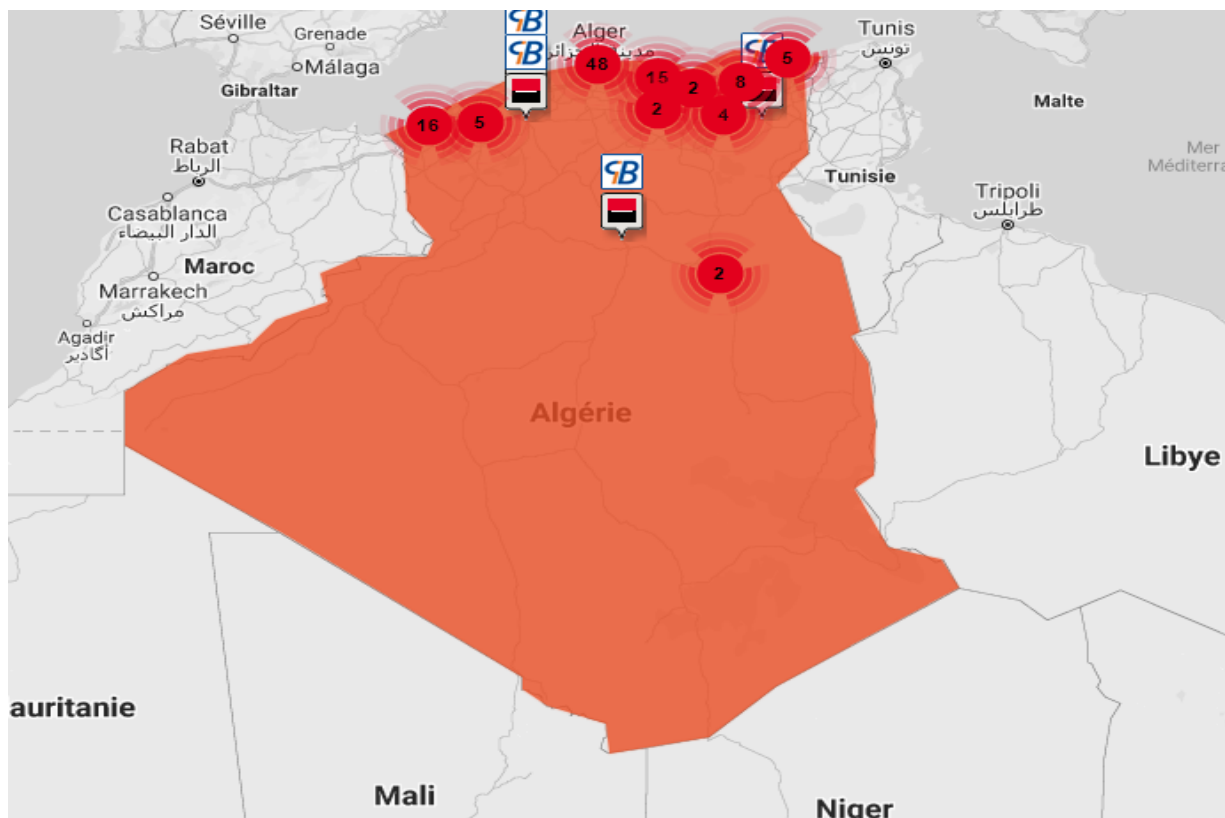
⁸⁴ Site officielle de la Société Générale Algérie. Consulté le 18.04.2021 à 9H30.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

- La Banque de Financement des Investissement et l'Agence Clientèle Patrimoniale en 2009 ;
- Les trois centres d'affaire à Alger en 2010.

1.2.1. Le réseau de la Société Générale Algérie

La Société Générale Algérie est l'une des toutes premières banques privées à s'installer en Algérie. Depuis 2000, elle n'a cessé d'élargir son réseau et s'implanter sur le territoire Algérien. Actuellement, son réseau est en constante extension, compte plus de 97 agences réparties pratiquement dans toutes les villes stratégiques de l'Algérie comme le montre la carte géographique suivante :



Source : Site officiel de la Société Générale Algérie

2. Présentation de la SGA Agence de Tizi-Ouzou 851

L'agence Tizi-Ouzou est l'agence la plus importante au niveau de l'unité commerciale. Créée le 11 avril 2007 dans la catégorie des agences multi-marchée. Elle est située dans la ville de Tizi-Ouzou au boulevard STITI Ali, réputée pour sa dynamique commerciale et l'intensité de son flux humain. La SGA a établi de nombreux concurrents: BNP Paribas, Natixis, BDL et CPA.

Elle s'agit de la première banque étrangère qui a installé son siège à la ville de Tizi-Ouzou, ce qui lui a permis un développement régulier et soutenue dans les premières années.

Le potentiel de la ville et de la région est important, la croissance de ses activités sur tous les segments est assez facile. La reprise des activités Corporatives avec la récente création

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

du BC (Business Center) de la ville de Tizi-Ouzou, sera d'un apport certain pour encore plus de synergie entre les segments PME et RTAIL, et ouvrira d'autres perspectives de croissance.

2.1. L'équipe et la structure de l'agence

L'équipe est composée de 17 collaborateurs, assurant la gestion d'un portefeuille clients de 13.192 clients dont 560 Professionnels et Très Petites Entreprises (PRO / TPE), et 12 632 particuliers (PRI).

L'agence SGA de Tizi-Ouzou dispose de deux structures⁸⁵ :

- La première structure dédiée à la clientèle RETAIL constituée de particuliers, professionnels, commerçants, professions libérales, et les Très Petites Entreprises (TPE), dont le chiffre d'affaire ne dépasse pas les 100 millions de DZD, son personnel est constitué de :
 - Le responsable d'agence ;
 - (01) chargé de clientèle commerciale ;
 - (02) chargés de clientèle professionnelle ;
 - (02) chargés de clientèle privé ;
 - (01) responsable des opérations ;
 - (02) caissiers ;
 - (02) guichetiers ;
 - (01) chargé de portefeuille ;
 - (01) chargé des opérations.
- La deuxième structure est dédiée à la clientèle CORPORATE, à savoir les Petites et Moyennes Entreprises (PME) dont le chiffre d'affaire dépasse les 100 millions de DZD. Son personnel est constitué de :
 - (01) responsable centre d'affaire ;
 - (02) chargés d'affaire ;
 - (02) attachés commerciaux.

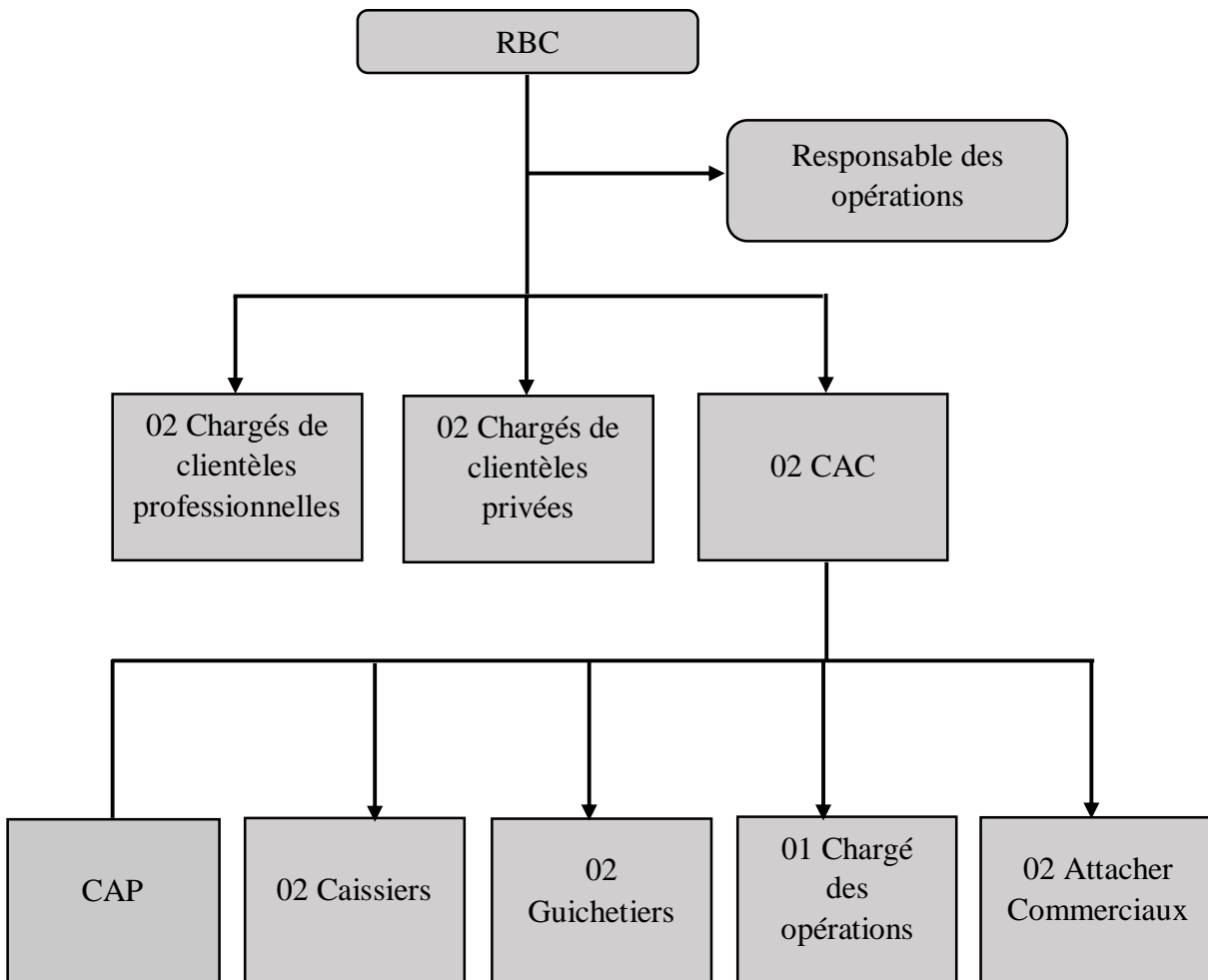
Les deux raisons conduisant à la création d'un centre d'affaires (BC) sont d'une part de séparer les grosse clientèle (TPE et les professionnels) de la petite (PME) et d'autre part servir la clientèle VIP (grosse corporate) en leur offrant de l'expertise et des moyens performants, car au lieu d'avoir des chargés clientèles come pour les TPE/PRO, ils ont des CAC (chargés corporate) qui sont plus compétents pour traiter des dossiers plus complexes à l'exemple des rachats de crédits.

⁸⁵ Documents interne de la Société Générale Algérie, Agence Tizi-Ouzou.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

En somme l'organigramme de l'agence se présente comme suit :

Schéma N° 07: Organigramme de la SGA Agence Tizi-Ouzou



Source : Document remis par la SGA agence de Tizi-Ouzou.

2.2. Les activités de la Société Générale

La société Générale intervient sur trois segments du marché à savoir : les Entreprise, les professionnels et les particuliers. Cependant la banque offre à sa clientèle une large gamme de produits riches et diversifiés qui sont⁸⁶ :

2.2.1. Les comptes bancaires au quotidien

- Comptes courants en monnaie locale ;
- Comptes en devises ;
- Comptes en dinars convertible pour les non-résidents : CEDAC ;
- Comptes intérieurs non-résidents en dinar : INR ;
- Comptes associations.

⁸⁶ Documents interne de la Société Générale Algérie, Agence Tizi-Ouzou.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

2.2.2. Les placements

- Dépôts à terme DZD ;
- Dépôts CEDAC ;
- Dépôts devises (à terme) ;
- Bons de caisse.

2.2.3. La banque électronique

- Service international transactionnel : SG@NET (consultation, virements, téléchargement des relevés de comptes) ;
- Virements multiples remis sur support magnétique : Vir Express ;
- Service de reporting multi-pays / multi-banques : SOGECASH INFO SWIFT.

2.2.4. Le cycle d'exploitation

- Crédit par caisse : Facilité de caisse, Découverts, Ouvertures de crédits, Escomptes de papier commercial, Avances sur facture marché, Préfinancements de marché, Crédits à court terme mobilisable ;
- Crédits par signature : Emissions-Réémissions de cautions, Avals, Garanties financières, Obligations cautionnées en douane, SBLC.

2.2.5. Financement des investissements

- Crédits à moyen terme en monnaie locale ;
- Crédits Bail mobiliers ;
- Syndication de crédit.

2.2.6. Service International

- Encaissement de chèques en devises ;
- Remises documentaires Import/Export ;
- Crédits documentaire Import/Export ;
- SBLC (Stand-By Letter of Credit) ;
- Garanties internationales;
- Opérations de changes;
- Transferts internationaux.

2.2.7. Conseils et assistance aux Entreprises

- Représentation des lignes métiers du groupe Société Générale : financements export, financement structuré, M&A, Project finance, opérations de marché, hedging ...etc;
- Accompagnement des investissements directs étrangers : IDE en Algérie, réglementation des changes, codes des investissements ... etc.

2.2.8. Gestion des salaires

- Traitement des salaires : salaires transférables, conventions entreprises ;
- Cartes de retrait bancaire ;
- Prêts personnels aux salariés ;
- Prêts protocole.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

3. Le rôle du service étranger

Le service étranger de la société Générale joue un rôle très important dans le commerce extérieur et occupe plusieurs fonctions.

3.1. Fonction du service commerce extérieur

Le service commerce extérieur est chargé de réaliser les opérations confiées par la clientèle en relation avec l'étranger et en conformité avec la réglementation des changes et du commerce extérieur. A cet effet, la SGA est chargée de :

- Ouvrir, suivre, contrôler et de surveiller l'apurement des dossiers de domiciliation d'importation que le service a obligation de tenir et gérer;
- Intervenir dans le processus d'accord de transfert des contrats et d'assurer leur immatriculation, leur suivi et leur apurement ainsi que la mise en place des garanties relatives ;
- Ouvrir tout crédit documentaire, accreditif ou lettre de crédit avec ou sans engagement de financement d'ordre de la clientèle pour l'importateur de bien ou de service ;
- Notifier avec ou sans confirmation de la SGA tout crédit documentaire, accreditif ou lettre de crédit d'ordre des banques et correspondants étrangers en faveur d'entreprises d'installées en Algérie pour couvrir des opérations d'exploitation de bien ou de services ;
- Traiter conformément aux usages en vigueur et aux instructions du cédant des remises documentaires. Il assure l'encaissement et le rattachement du produit des remises documentaire confiées dans le cadre des opérations d'exportations ;
- Exécuter tout transfert à l'étranger sur ordre de la clientèle au titre de règlement de transaction commerciales et autres transferts autorisés par la réglementation. Il rapatrie et paye sur ordre des correspondants tout montant en faveur des bénéficiaires en Algérie ;
- Etablir tout déclarations et situation périodique et assurer sa transmission à bonne date à concerner ;
- Assurer la gestion des comptes spéciaux.

3.2. Rôle du service commerce extérieur

Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service commerce extérieur doit observer les règles essentielles suivantes dans ses relations avec la clientèle, la hiérarchie et les autres services de l'agence⁸⁷ :

- Garder un contact permanent avec sa clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapides de la réception pour son compte ou en faveur de tout ordre de paiement ou virement de l'étranger, de tout jeu de document et d'ordre de paiement, confirmation de Crédoc, ou toute information la concernant ;
- Informer sa clientèle par les moyens les plus rapides de l'exécution de tout ordre d'opérations initiées par elle ;
- Gérer les échéanciers de manière à assurer les paiements à bonne date ;
- Assurer la conservation des valeurs et documents représentant les existants dont il a la charge ;

⁸⁷ Documents interne de la Société Générale Algérie, Agence Tizi-Ouzou.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

- Assurer une bonne tenue des registres et répertoires ;
- Assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées et procéder à la vérification périodique de l'exactitude et la sincérité des soldes des comptes dont il a la charge ;
- Assurer une bonne tenue et un classement adéquat des dossiers de référence (domiciliation, règlement financier et contrats) et les tenir à la disposition de tout contrôle tant interne qu'externe.

Conclusion

Au cours de cette section nous avons essayé de faire une présentation de la Société Générale Algérie en globale, notamment celle de l'agence de Tizi-Ouzou N° 851 où nous avons mis l'éclairage sur l'historique, les produits de la banque, l'organigramme, la fonction et le rôle du service étranger.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

Section 02 : Paiement des opérations d'importations par un Crédoc et une Remdoc

Afin d'éclairer la différence entre le traitement et la réalisation du crédit documentaire et de la remise documentaire, nous allons présenter et illustrer par deux cas pratiques le déroulement d'une opération d'importation avec le crédit documentaire et le déroulement d'une opération d'importation avec la remise documentaire, à travers lesquelles nous mettrons en évidence la complexité de ces deux opérations ainsi que les coûts engendrés afin de faire ressortir les éléments de comparaisons entre les deux technique.

1. Le déroulement d'une opération d'importation par le Crédit Documentaire

Afin de bien illustrer la procédure suivie pour la mise en place d'un crédit documentaire, nous allons présenter notre expérience au niveau de la Société Générale Agence Tizi-Ouzou à travers le traitement d'une opération d'importation de 50.000 KG d'HARICOT BLANC destinés à la revente en état auprès d'un fournisseur Egyptien « HOLLAND COMPANY FOR TRADE » spécialisé dans la production et l'exportation des produits agricoles. Le paiement de cette opération a été effectué par un crédit documentaire irrévocable et confirmé à vue, réalisée par une « SARL Algérienne IMPORT-EXPORT » spécialisée dans l'importation des produits agro-alimentaires.

Le contrat commercial est conclu entre l'importateur « SARL Algérienne IMPORT-EXPORT » domicilié à la SGA Agence Tizi-Ouzou et l'exportateur « HOLLAND COMPANY FOR TRADE » domicilié à la NATIONAL BANK OF EGYPT. Ce contrat comporte les éléments suivants :

- La signature du contrat le **02-10-2019** ;
- L'expédition de la marchandise doit être fait au plus tard le **25-11-2019** ;
- La quantité de la marchandise est de **50.000 KG** de l'haricot blanc ;
- Le montant global de la marchandise en devise est de **62.500 USD** ;
- Le lieu d'embarquement : PORT de destination ;
- Les conditions de règlement : Crédit Documentaire Irrévocable et Confirmé à vue ;
- L'incoterms utilisé est : CFR (suivant l'incoterms 2000 CCI).

1.1. L'ouverture de la domiciliation bancaire au niveau de la SGA Agence de Tizi-Ouzou

Avant toute ouverture d'un crédit documentaire, il est nécessaire d'effectuer une domiciliation de la facture pro-forma au niveau de la banque de l'importateur. Cette dernière doit se faire avant au moins 30 jours de l'expédition de la marchandise conformément à l'instruction 05-2017 de 22 octobre 2017.

Avec la nouvelle mesure prise par la banque d'Algérie, avant toute domiciliation, l'opérateur doit effectuer une pré-domiciliation via le site officielle de la société générale en remplissant ses coordonnées et les informations relatifs à l'opération, les imprimés pour les joindre au dossier de domiciliation.

Pour effectuer l'ouverture du dossier de domiciliation, l'importateur s'est présenté à l'agence de la société générale de Tizi-Ouzou le **07/10/2019** mené des documents suivants :

- Une copie du document de pré-domiciliation ;
- Une demande de domiciliation bancaire remplie et signée (voir annexe N°02) ;

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

- Demande d'ouverture de CREDOC (voir annexe N°03)
- 01 exemplaire de la facture pro-forma (voir annexe N°04) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscale exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce) ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation dans le cas d'une revente en état. Dans notre cas, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe de 0.3% calculée sur la base du montant de l'importation sans que le montant de la taxe ne soit inférieur à 20.000DA (selon l'article 73 de la loi de finances complémentaire pour 2015). (voir annexe N°05)

Dans le cadre d'une importation des produits destinés à la production, le client est censé de signer un engagement de non revente en l'état des produits importés.

Après la réception des documents fournis et signés par l'importateur, le chargé de l'opération procède à la vérification de la conformité des documents, c'est-à-dire la conformité des signatures et l'exécution de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

1.1.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation

Une fois la demande est acceptée, le chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique qui se présente comme suit :

Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°00851 Domiciliation-Importation				
Case N°01	Case N°02	Case N°03	Case N°04	Case N°05
151501	2019	410	0013S	EUR

- **Case n°01** : Les chiffres correspondant au numéro d'agrément ;
- **Case n°02** : Les chiffres correspond à l'année de l'ouverture du dossier de domiciliation ;
- **Case n°03** : Les chiffres correspondant au trimestre d'ouverture de domiciliation ;
- **Case n°04** : Les chiffres extraits du répertoire correspondant au numéro d'ordre chronologique du dossier ;
- **Case n°05** : Correspond à la codification de la monnaie de la facturation.

Après une vérification attentive de la conformité de la facture pro-forma, le chargé d'étude va apposer le cachet de domiciliation sur cette dernière lors de l'ouverture du crédit documentaire et sur la facture définitive présentée lors de règlement.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

1.1.2. L'établissement de la fiche de contrôle

Une fois le numéro de domiciliation est attribué, une fiche de contrôle sera établie par le chargé d'étude de SGA dans le but de suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement.

Cette fiche comporte l'ensemble des informations identifiants le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

- La date d'ouverture du dossier : **07/10/2019** ;
- Le numéro de l'agence : **00851** ;
- Le numéro du guichet : **03** ;
- Nom et adresse de l'importateur : **SARL Import-Export / BOUZEGUENE T.O** ;
- Date d'établissement du contrat : **02/10/2019** ;
- Pays d'origine : **EGYPT** ;
- La nature des marchandises : **HARICOT BLANC** ;
- Montant prévu en devise et en dinars : **62500 USD / 7 509 375,80 DZD.**

1.1.3. Constitution de la commission de domiciliation

Une fois l'opération est domiciliée à la SGA, une comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation sera faite comme suit :

Tableau N°06: Constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3 000 DZD
Taxe 19 %	570 DZD
Total commission de domiciliation	3 570 DZD

Source : Réalisé par nous même à partir les données de la banque SGA.

Les frais de domiciliation sont calculés comme suit :

- Le montant de la TVA = commission de domiciliation * 19%
= 3 000*0,19
= **570 DZD.**
- Total commission de domiciliation = commission de domiciliation + montant de TVA
= 3 000+ 570
= **3 570 DZD.**

Dans ce cas le compte de client sera débité de 3 570 DZD lors de sa domiciliation au niveau de la SGA.

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

Une fois que la procédure de domiciliation est faite, le client peut demander l'ouverture du crédit documentaire.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

1.2. L'ouverture du Crédit Documentaire

A la date du 07/10/2019, le client demande au chargé des opérations de la société générale de lui ouvrir un crédit documentaire en la faveur de son fournisseur « HOLLAND COMPANY FOR TRADE », ce dernier a exigé d'être payé par un Crédit Documentaire Irrévocable et Confirmé à vue. A cet effet, l'importateur a présenté les documents suivants à la SGA :

- La facture pro forma domiciliée ;
- La carte NIF (Numéro d'Identification Fiscale) ;
- Une demande d'ouverture du crédit documentaire retirée par le client au niveau de l'agence de la société générale de Tizi-Ouzou remplie et signée.

La demande d'ouverture de Crédoc comprend les éléments suivants :

- Le nom du donneur d'ordre et ses références : « **SARL IMPORT-EXPORT** » ;
- Le nom de l'agence domiciliataire : **Société Générale Algérie agence 00851 de Tizi-Ouzou** ;
- La banque du bénéficiaire : **BANK NATIONAL OF EGYPT** ;
- Le nom du bénéficiaire : « **HOLLAND COMPANY FOR TRADE** » ;
- La date de demande d'ouverture du Crédoc : **le 07/10/2019** ;
- La date et le lieu d'expiration du crédit : **le 16/12/2019 à l'Egypte** ;
- Type du crédit documentaire : **Irrévocable et Confirmé** ;
- Le mode de paiement : **paiement à vue** ;
- Description de la marchandise : **Haricot Blanc** ;
- L'incoterm utilisé : **CFR** ;
- Le mode de transport : **Maritime** ;
- Le lieu d'arrivée : **PORT de Bejaia** ;
- Lieu d'embarquement : **Alexandria, Egypte** ;
- Le montant de l'importation en chiffres et en lettres : **62.500 USD / soixante-deux mille cinq cent DOLLARS** ;
- Expédition partielle : **Non autorisée** ;
- Transbordement : **Non autorisé** ;
- Frais et commissions en dehors du pays sont à la charge du **Bénéficiaire** ;
- Le numéro du compte : **215455485xx** ;
- Numéro de domiciliation : **1515052019410013EUR** ;
- Les documents exigés de fournisseur :
 - 1- 05 factures originales détaillées (voir annexe N°06) ;
 - 2- 03 bills of lading original (voir annexe N°07) ;
 - 3- Original certificat d'origine (voir annexe N°08) ;
 - 4- Original certificat de conformité (voir annexe N°9) ;
 - 5- Original certificat phytosanitaire (voir annexe N°10) ;
 - 6- Certificat de fumigation (voir annexe N°11) ;
 - 7- Liste de colisage (voir annexe N°12) ;
 - 8- Qualité services solutions (QSS) (voir annexe N°13) ;
 - 9- EX1.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

Une fois les documents relatifs à l'ouverture de Crédoc sont remis par le client, la SGA de sa part procède au :

- Vérification de toutes les clauses de la demande ;
- Vérifier que la demande est remplie et signée sans rature ni surcharge ;
- S'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances ;

Après avoir effectué ces vérifications, la société Générale procède au blocage des 120% de la provision (RDF) en contre-valeur DZD, cela permet à la banque de se couvrir contre le défaut de paiement de client.

➤ Calcul de la contre-valeur DZD :

La somme de la transaction en Dollars : **62 500 USD** ;

Le cours de change le 10/10/2019 était de : **120,150** ;

La somme en Dinars est de : **7 509 375,80 DZD** ;

$$62500 * 120,150 = 7\,509\,375,80$$

➤ Le calcul de la Réserve De Fonds (RDF) :

$$7\,509\,375,80 * 120\% = 9\,011\,250\,000\text{ DZD}$$

Donc le montant de la provision bloqué est de **9 011 250 DZD**.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

1.2.1. Calcul des frais du Crédit Documentaire

Le compte de notre client « importateur » sera débité comme suit :

Tableau N° 07 : Calcul de total des commissions liées au Crédoc

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000 DZD
Taxe 19 %	570 DZD
Total commission de domiciliation en TTC (1)	3570 DZD
La commission d'ouverture HT (fixe)	3 000 DZD
La commission SWIFT d'ouverture HT (fixe)	3 000 DZD
La commission d'engagement HT (variable)	22 528,125 DZD
Total des commissions HT	28 528,125 DZD
Taxe 19%	5 420,344 DZD
Total des commissions d'ouverture de Crédoc en TTC (2)	33 948,469 DZD
Commission règlement HT (variable)	22 528,125 DZD
Commission récupération HT (variable)	9 011,25 DZD
Total des commissions HT	31 539,375 DZD
TVA 19 %	5 992,48 DZD
Total commissions du règlement de Crédoc en TTC (3)	37 531,86 DZD
Total des commissions liées au Crédoc en TTC (1+2+3)	75 050,33 DZD

Source : Réalisé par nous même à partir des données de la banque SGA et sa brochure tarifaire de 2018.

A partir de l'ensemble des calculs précédents, nous allons ressortir le total des commissions liées au Crédoc par l'addition des totaux des commissions de domiciliation, d'ouverture et de règlement de Crédoc soit :

$$(1+2+3) \text{ Total des commissions liées au Crédoc} = 3570 + 33\,948,469 + 37\,531,86 \\ = 75\,050,33 \text{ DZD}$$

1.3. L'émission et la réalisation du Crédit documentaire

Après avoir prélevé et comptabilisé les commissions, le banquier procède à l'émission du crédit documentaire comme suit :

1.3.1. Transfert des documents à la direction du service étranger

Le banquier transmet le dossier à la direction des opérations documentaire (DOD) situant à Alger suivant l'instruction de son client en faveur de son correspondant à l'étranger via la plateforme de travail Work Flow.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

La DOD envoie un accusé de réception à la SGA de Tizi-Ouzou dès la réception du dossier. Une fois le dossier est jugé conforme par la DOD, cette dernière transmet un message SWIFT (MT 700) (voir annexe N°14) pour notifier la banque du fournisseur « **BANK NATIONAL OF EGYPT** » qu'un crédit documentaire est ouvert en faveur de son client «**HOLLAND COMPANY OF TRADE** », ce dernier procède à son tour à l'expédition de la marchandise par voie maritime, après avoir conclu un contrat de transport selon les conditions stipulées par le contrat commercial négocié entre les deux parties (Incoterm CFR port Bejaia), en respectant la date limite d'expédition des marchandises.

Après l'embarquement des marchandises, l'exportateur récupère le jeu de connaissement maritime au nom de la SGA de Tizi-Ouzou et rédige par la suite la facture commerciale dont il inclut tous les frais de transports et constitue le reste des pièces du dossier documentaire à remettre pour sa banque dans les 21 jours suivant l'expédition de la marchandise tout en respectant les règles du contrat.

Après la réception des documents par NATIONAL BANK OF EGYPT, elle vérifie leur conformité et leur concordance. Dans le cas où les documents sont conformes, on procède aux étapes suivantes :

- NATIONAL BANK OF EGYPT débite son compte pour créditer le compte de son client HOLLAND COMPANY FOR TRADE, ensuite elle remet les documents à la DOD.
- Après la réception des documents par la DOD, cette dernière procède à la vérification de leur conformité, intégralité et leur concordance entre eux et avec des RUU 600 de la CCI. La DOD débite le compte de la Société Générale de Tizi-Ouzou pour créditer le compte de NATIONAL BANQUE OF EGYPT, puis elle procède à l'envoi des documents à l'agence de Tizi-Ouzou.
- Une fois les documents sont reçus, la Société Générale de Tizi-Ouzou crédite son compte avec le débit de compte de son client « SARL Import-Export » dont le montant était bloqué au préalable.

Une fois ces étapes sont achevées, le chargé des opérations de commerce extérieur procède à la levée des documents après avoir effectué ce qui suit :

- Notifier le client « SARL Import-Export » de l'arrivée des documents ;
- Domicilier la facture définitive ;
- Endosser le connaissement maritime à l'ordre de son client à fin qu'il puisse prendre possession et la dédouaner.

1.3.2. Le dédouanement des marchandises

Le client dédouane la marchandise de port de Bejaia, en présentant les documents de l'expédition. Puis il retire la déclaration en détail après paiement des droits et taxes douaniers (D10) qui atteste que la marchandise est expédiée.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

1.3.3. L'apurement du dossier de domiciliation

L'apurement est la dernière étape de l'opération dans laquelle la société générale Tizi-Ouzou classe les documents utilisés notamment la facture définitive et le D10 (exemplaire banque), afin de comparer les montants portés dessus.

2. Déroulement d'une opération d'importation par la Remise Documentaire

Afin de mieux comprendre la procédure de la remise documentaire, nous allons présenter notre cas pratique effectué au niveau de la SGA Agence Tizi-Ouzou à travers le traitement d'un cas d'importation ayant bénéficié d'un règlement par remise documentaire à vue.

L'opération consiste à l'importation de 382 rouleaux non tissés pour confectionner de la serpillière dont 192 rouleaux sont de couleur Blanc naturel Beige, d'un poids net de 4 416 KG et 190 rouleaux de couleur Blanc naturel, d'un poids net de 4 370 KG. Cette opération d'importation est destinée à la production.

L'exportateur « EASYCLEAN TRADING » est une SARL Espagnole spécialisée dans la fabrication et la vente en gros de rouleaux non-tissé, domicilié auprès de « CAIXA BANK » à l'Espagne.

L'importateur « X », domicilié au sein de la Société Générale Agence de Tizi-Ouzou.

Le contrat commercial est conclu entre ces deux parties le 12/02/2018. Ces derniers se sont mis d'accord pour le paiement par un crédit documentaire à vue. Le contrat comporte les éléments suivants :

- La date de la signature de la facture pro-forma : **08/01/2018** ;
- La date limite de chargement : **28/02/2018** ;
- La quantité de la marchandise : **382 rouleaux** non tissés pour confectionner de la serpillière d'un poids net de **8 786 Kg** ;
- Pays d'origine : **Espagne** ;
- Le montant de la marchandise en devise : **12 414,618 €** ;
- Les conditions de règlement : **Remise documentaire à vue** ;
- Port de chargement : **VALENCIA (Espagne)** ;
- Port de décharge : **Port SEC RTC ROUIBA, ALGIERS** ;
- L'INCOTERMS utilisé : **CFR Port SEC RTC ROUIBA, ALGIERS**.

L'importateur a exigé pour son fournisseur les documents suivants, envoyés par courrier DHL vers l'agence SGA de Tizi-Ouzou :

- 03 originaux de la facture commerciale ;
- 03 originaux de liste de colisage ;
- 03 originaux du connaissement maritime (voir annexe N°15);
- 01 certificat d'origine (voir annexe N°16);
- 01 certificat de EUR 1 (voir annexe N°17) ;
- 01 copie d'Export déclaration EX1 ;
- Autres certificats.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

2.1. Constitution du dossier de domiciliation au niveau de la Société Générale de Tizi-Ouzou

Afin d'effectuer l'ouverture du dossier de domiciliation, l'importateur a fourni au banquier les documents suivants :

- Une demande d'ouverture de domiciliation bancaire ;
- Un exemplaire de la facture pro-forma ;
- La carte NIF ;
- Un engagement de non revente en l'état des produits importés signé par l'importateur, puisque il s'agit d'une importation des produits destinés à la production. (voir annexe N°18).

Selon l'article 74 de la loi de finance complémentaire de 2015, Les personnes exemptées de la taxe de domiciliation bancaire au titre des importations des biens d'équipements et matières premières qui ne sont pas destinées à la revente en l'Etat, sont passibles, lorsque l'engagement qu'ils ont souscrit n'a pas été respecté, d'une amende égale à deux (2) fois la valeur de ces importations.

Après la réception des documents le banquier procède à son tour à la vérification de leurs conformités avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

2.1.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation

Après avoir accepté la demande de domiciliation, le responsable des opérations ouvrera le dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique comme suit :

Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°00851 Domiciliation-Importation				
151501	2018	410	00324	EUR

Après avoir vérifié soigneusement la conformité de la facture pro-forma, le responsable des opérations y apposera le cachet de domiciliation.

2.1.2. L'établissement de la fiche de contrôle

Après avoir attribué un numéro de domiciliation, l'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle dans le but de gestion et de suivi des dossiers jusqu'à leurs apurement.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

2.1.3. La constitution de la commission de domiciliation

Une fois l'opération est domicilié, le responsable des opérations procède au niveau de l'agence à la SGA à la comptabilisation de la commission de domiciliation comme suit :

Tableau N° 08 : Constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation	3000 DZD
Taxe 19 %	570 DZD
Total commission de domiciliation	3 570 DZD

Source : Elaboré par nos soins à partir des données de la SGA et sa brochure tarifaire de 2018.

Le compte de client sera débité de 3 570 DZD lors de sa domiciliation au niveau de la Société Générale de Tizi-Ouzou.

2.2. Constitution du dossier de la Remise documentaire

Le chargé des opérations procède à la constitution du dossier de la Remise documentaire comme suit :

2.2.1. Calcul de la RDF et la contre-valeur en dinars

➤ **La contre-valeur en DZD du montant d'importation**

La somme de la transaction en Dollars : **12 414,61 USD**

Le taux de change USD/DZD le jour de paiement de fournisseur était de 139,47, ce qui fait une contre-valeur en dinars du montant d'importation de : **1 731 465,67 DZD**

$$12\,414,61 \text{ EUR} * 139,47 = 1\,731\,465,67 \text{ DZD}$$

➤ **La RDF**

$$1\,731\,465,67 \text{ DZD} * 120\% = 2\,077\,758,80 \text{ DZD}$$

La réserve des fonds pour cette opération d'importation est de : **2 077 758,80 DZD**

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

2.2.2. Calcul des commissions liées à la Remise Documentaire

Le banquier de la Société Générale Algérie débite le compte de son client « Importateur » comme suit :

Tableau N° 09 : Calcul de total des commissions liées à la Remdoc

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000 DZD
Taxe 19 %	570 DZD
Total commission de domiciliation en TTC (1)	3570 DZD
La commission d'ouverture HT (Gratuite)	00 DZD
La commission SWIFT d'ouverture HT (fixe)	3 000 DZD
Total des commissions HT	3 000DZD
Taxe 19%	570 DZD
Total des commissions d'ouverture de la Remdoc en TTC (2)	3 570 DZD
Commission règlement HT (variable)	5 194,40 DZD
Commission récupération HT (variable)	2 077,76 DZD
Total des commissions HT	7 272,16 DZD
TVA 19 %	1 381,71 DZD
Total commissions réglées par la Remdoc en TTC (3)	8 653,87 DZD
Total des commissions liées à la Remdoc en TTC (1+2+3)	15 793,87 DZD

Source : Réalisé par nous même à partir des données de la banque SGA et sa brochure tarifaire de 2018.

Illustrations des calculs :

(1) Total commission de domiciliation en TTC

- Le montant de la TVA = commission de domiciliation * 19%
= 3000 * 0,19 = **570 DZD**
- Total commission de domiciliation = commission de domiciliation + montant de la TVA
= 3000 + 570 = **3570 DZD**

(2) Total des commissions d'ouverture de Remdoc en TTC :

- Total des commissions d'ouverture de Remdoc en TTC = (La commission d'ouverture HT + La commission SWIFT d'ouverture HT) * 19% = (00 + 3000) * 19%
= **3 570 DZD**

(3) Total commissions réglées par la Remdoc en TTC

La commission règlement de Remdoc représente 0,35 % du montant provisionné (RDF) dont 0,25% de commission règlement pour la Société Générale et 0,10% de commission récupération pour la banque d'Algérie (frais prélevés pour le compte de la Banque d'Algérie).

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

- La commission de règlement du Remdoc 0,25% pour la SGA soit :
 $2\,077\,758,80 * 0,25 \% = 5\,194,40 \text{ DZD HT}$
 - La commission récupération de 0,1% pour la banque d'Algérie soit :
 $2\,077\,758,80 * 0,1 \% = 2\,077,76 \text{ DZD HT}$
 - **Taxe 19%** = (Total des commissions HT) * 19 %
 $= 7\,272,16 * 19 \% = 1\,381,71 \text{ DZD}$
 - **Total commission du règlement de Remdoc** = Total des commissions HT + TVA 19%
 $= 7\,272,16 + 1\,381,71$
 $= 8\,653,87 \text{ DZD}$
- (1+2+3) **Total des commissions liées à la Remdoc en TTC** = $3\,570 + 3\,570 + 8\,653,87$
 $= 15\,793,87 \text{ DZD}$

A cet effet, le banquier de la Société Générale Algérie débite le compte de son client « Importateur » de l'ensemble des commissions qui s'élèvent à **15 793,87 DZD**.

2.3. Réalisation de la remise documentaire

Une fois le dossier de domiciliation est constitué, on procède à sa réalisation comme suit :

2.3.1. L'expédition de la marchandise et l'envoi des documents

Le fournisseur « EASYCLEAN TRADING » procède à l'expédition de la marchandise et récupère le connaissement maritime et procède à la remise des documents à sa banque « CAIXA BANK », cette dernière rajoute un bordereau de cédant contenant des instructions pour les envoyer directement vers l'agence de la SGA de Tizi-Ouzou par courrier DHL⁸⁸. Les instructions figurants dans ce bordereau sont :

- Remise des documents contre paiement ;
- Veuillez svp nous envoyer par un message SWIFT : l'accuser de réception, un message immédiat en cas de non-paiement et de non acceptation ;

A l'arrivée des documents, le banquier de la SGA effectue les opérations suivantes :

- Etablissement d'un accusé de réception pour la banque du fournisseur via un message SWIFT ;
- La vérification de la conformité des documents ;
- Report de domiciliation sur la facture définitive et la notification de son client Algérien ;

⁸⁸ **DHL** : est une société de transport de colis, de courriers et de la logistique mondiale, créée aux USA en 1969, son siège est situé en Allemagne. Le sigle « DHL » correspond aux initiales des fondateurs Adrian Dalsey, Larry Hillblom et Robert Lynn.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

- La remise des documents contre paiement tout en adossant le connaissance maritime au nom de son client afin qu'il puisse prendre possession de la marchandise et la dédouaner ;
- Le transfert du montant de la transaction à la banque de l'exportateur.

2.3.2. L'apurement du dossier de domiciliation

Après vérification de la conformité des documents remis par l'importateur, le banquier procède à l'apurement de dossier de domiciliation par le classement des documents utilisés notamment la facture définitive et le D10 dans le but de comparer les montants portés dessus.

3. Résultat comparatif entre une opération d'importation réalisée par un Crédoc et une Remdoc

Afin de comparer le déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire on a fait référence à deux cas pratiques effectués au niveau de la SGA agence de Tizi-Ouzou qu'on a traités ci-dessus, ce qui nous a permis de tirer des résultats comparatifs sur la base de certains critères relatifs au déroulement de Crédoc et de la Remdoc.

3.1. Comparaison entre le déroulement d'une Remdoc et d'un Crédoc

Afin de mieux saisir la comparaison entre la Remdoc et le Crédoc, nous avons choisi cinq critères fondamentaux qui feront l'objet de notre comparaison qui sont : la procédure du déroulement de chaque technique, les documents exigés, les coûts et commissions engendrés, les risques qui correspondent à chaque technique et enfin le rôle de la banque de l'importateur et de l'exportateur dans l'opération d'importation.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

Ce tableau suivant récapitule ces éléments de comparaisons comme suit :

Tableau N°10 : Comparaison entre la Remdoc et le Crédoc

Remdoc	Crédoc	Observation
Critère 01 : La procédure du déroulement de l'opération		
<p>1. La constitution du dossier de Remdoc ;</p> <p>2. Réalisation de Remdoc.</p>	<p>1. l'ouverture de Crédoc ;</p> <p>2. l'émission de Crédoc ;</p> <p>3. la réalisation de Crédoc.</p>	<p>La procédure de crédit documentaire est plus complexe et lourde par rapport à la remise documentaire puisque cette dernière donne lieu seulement à deux étapes à savoir la constitution du dossier et la réalisation de la remise documentaire. Tandis que le Crédoc passe par l'ouverture, l'émission et la réalisation du Crédoc et que chaque étape nécessite un ensemble de formalités bien précises.</p>
Critère 02 : Les documents exigés		
<p>1. Pour la domiciliation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une demande d'ouverture de domiciliation bancaire ; • Un exemplaire de la facture pro-forma ; • La carte NIF ; • Un engagement de non revente en état des produits importés. 	<p>1. Pour la domiciliation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une copie du document de pré-domiciliation ; • Une demande de domiciliation bancaire remplie et signée ; • Demande d'ouverture de CREDOC ; • 01 exemplaire de la facture pro-forma; • La carte NIF ; • Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation dans le cas d'une revente en état. 	<p>La banque exige d'habitude les mêmes documents pour la domiciliation des opérations d'importations par le Crédoc et la Remdoc.</p>

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

<p>2. Par importateur :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La facture commerciale ; • La liste de colisage ; • Le connaissement maritime • Certificat d'origine • Certificat d'EUR 1; • Une copie EX1 ; • Autres certificats. 	<p>2. Par l'importateur :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La facture originale ; • Le connaissement maritime; • Certificat d'origine ; • Certificat de conformité ; • Certificat phytosanitaire ; • Certificat de fumigation ; • Liste de colisage ; • Qualité services solutions (QSS) ; • EX1. <p>3. Pour l'ouverture de Crédoc :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La facture pro forma domiciliée ; • La carte NIF; • Une demande d'ouverture du crédit documentaire. 	<p>Les documents exigés par l'importateur sont les mêmes pour les opérations d'importation par Remdoc et Crédoc à savoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documents systématiquement exigés : La facture commerciale, la liste de colisage, les documents de transport ; • Documents éventuellement exigés : Certificat d'origine, l'assurance, contrôle de qualité et EX1. <p>Dans certains cas les opérations d'importation nécessite des documents spécifiques selon le domaine d'activité et la nature de produit importé, ce qui justifie la présence de certains documents dans une opération d'importation et non pas dans une autre.</p> <p>L'étape de l'ouverture n'existe pas dans l'opération d'importation par la Remdoc, alors que celle-ci est une étape primordiale dans le Crédoc qui nécessite un ensemble de documents bien précis.</p>
Critère 03 : Les commissions		
<ul style="list-style-type: none"> • Commission de domiciliation HT : 3 000 DZD ; • La commission d'ouverture HT (Gratuite) ; 	<ul style="list-style-type: none"> • Commission de domiciliation (fixe) : 3 000 DZD ; • La commission d'ouverture (fixe) : 3 000 DZD ; 	<p>Ce critère nous montre clairement que les coûts engendrés par le crédit documentaire sont très élevés par rapport aux coûts de la remise documentaire car cette</p>

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

<ul style="list-style-type: none"> • La commission SWIFT d'ouverture HT (fixe) : 3 000 DZD ; • Commission règlement HT : 0,35 % de la RDF dont : 0,25% de commission règlement pour la SGA et 0,10% Commission récupération pour la BA. 	<ul style="list-style-type: none"> • La commission SWIFT d'ouverture (fixe) : 3 000 DZD, • La commission d'engagement HT : 0,25% de la RDF avec un minimum de 2 500 DZD ; • Commission règlement HT : 0,35 % de la RDF dont : 0,25% de commission règlement pour la SGA et 0,10% Commission récupération pour la BA. 	<p>dernière n'inclus pas l'étape de l'ouverture.</p> <p>Le Crédoc est une technique relativement cher surtout lorsqu'elle est confirmée.</p> <p>L'étape d'ouverture de crédit documentaire génère des commissions d'ouverture relativement coûteuse puisque cette dernière rémunère l'engagement pris par la banque émettrice pour le compte de son client de payé le montant de la transaction si ce dernier est insolvable.</p>
Critère 04 : Couverture de risque		
<p>➤ Pour l'exportateur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le risque de vol dans certains pays ; • le risque de défaillance de l'acheteur ; • Le risque de non-paiement est très élevé en cas de défaillance de l'acheteur ; • Le risque de refus de possession de la marchandise par l'importateur. <p>➤ Pour l'importateur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le risque de retard dans la livraison des marchandises ; • Le risque de non-respect de la qualité et de quantité de la marchandise ; • Le risque de change. 	<p>➤ Pour l'exportateur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le risque de non-paiement dans certain cas ; <p>➤ Pour l'importateur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le risque documentaire ; • Le risque de change ; 	<p>La remise documentaire procure pas mal de risque pour les deux parties avec une couverture de risque très moyenne, et même faible dans certain cas à savoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le cas de refus de possession de la marchandise par l'importateur, l'exportateur se confronte à deux solutions soit il trouve un autre acheteur sur place soit il rapatrie la marchandise et cela lui engendre des coûts très importants. • Dans le cas de non-respect de la qualité et de la quantité de la marchandise l'acheteur a le choix de ne pas accepter la remise documentaire ou refuser le paiement. <p>Le crédit documentaire n'est exempt pas des risques pour les deux parties de contrat mais avec une couverture de bonne à</p>

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

		excellente selon le crédit qu'il soit irrévocable ou irrévocable et confirmé. Par contre le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux techniques de paiement.
Critère 05 : Le rôle des banques		
Les deux banques jouent un rôle d'interface et d'intermédiaire entre l'exportateur et l'importateur.	Les deux banques jouent à la fois le rôle d'intermédiaire, contrôle de la conformité des documents, et engagement de paiement dans le cas d'un Crédoc irrévocable et confirmé.	<ul style="list-style-type: none"> • Dans le cas d'une remise documentaire les deux banques ne jouent à la fois qu'un rôle d'interface entre les deux parties et cela à ce que le vendeur expédie la marchandise et envoie les documents à la banque remettante et que l'acheteur prend possession des documents en payant son banquier. Et un rôle d'intermédiaire neutre entre les deux contractons qui servent en sorte de voir que l'opération est réelle et que les documents sont conformes. • Dans le cas d'un crédit documentaire, les deux banques contrôlent la conformité des documents et leurs compatibilités entre eux et procèdent à les remettre à l'importateur contre paiement et ce dans un Crédoc irrévocable. Tandis que dans Crédoc irrévocable et confirmé, la banque confirmatrice, et en cas de respect des conditions de Crédoc, s'engage à payer l'exportateur en cas de défaillance de l'importateur.

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir d'étude des deux cas au sein de la SGA agence Tizi-Ouzou.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

D'après ce tableau nous pouvons constater que le Crédoc et la Remdoc présentent des points de similitudes et de différences. La similitude au niveau des documents exigés pour la domiciliation des deux techniques, et ceux exigés par l'importateur à l'exception des documents exigés pour l'ouverture d'un crédit documentaire ce qui n'existe pas dans la remise documentaire. En revanche, la différence réside dans la complexité et la lourdeur de la procédure du Crédoc par rapport à la Remdoc qui est moins formaliste et plus souple dans les opérations à international.

A cet effet, la complexité de Crédoc engendre des coûts et des commissions bancaires très élevés, tandis que la Remdoc supporte moins de coûts.

Enfin la sécurité et la garantie de paiement qui sont moins sûrs dans la Remdoc et bonnes à excellentes dans le Crédoc.

3.2. La comparaison des commissions du crédit documentaire et la remise documentaire

Dans le but de comparer les commissions pratiquées par la SGA pour une opération d'importation par le Crédoc et Remdoc, et vu que les montants des transactions de notre deux cas pratiques ne sont pas identiques, nous avons trouvé utile de simuler deux cas pratiques, l'un utilisant la Remdoc et l'autre utilisant le Crédoc. Pour cette raison, il est nécessaire de choisir un prix de marchandise homogène dans les cas soit :

- ✓ La somme de la transaction en devise : 62 500 USD ;
- ✓ Le cours de change : 120,150 ;
- ✓ La somme de la transaction en Dinars : 7 509 375,80 DZD ;
- ✓ La réserve de fonds : 9 011 250,00 DZD.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

Le tableau suivant compare et résume les commissions pratiqués par la SGA de Tizi-Ouzou pour les deux cas Remdoc et Crédoc :

Tableau N° 11 : Comparaison des commissions entre le Crédoc et Remdoc

Désignation		Remise documentaire	Crédit documentaire
Le montant de l'opération en DZD		9 011 250 DZD	
01	Commission de domiciliation HT (fixe)	3 000 DZD	3 000 DZD
02	La commission d'ouverture HT (fixe)	-	3 000 DZD
03	La commission SWIFT HT (fixe)	3 000 DZD	3 000 DZD
04	La commission d'engagement HT	-	22 528,125 DZD
05	Commission règlement HT	22 528,125 DZD	22 528,125 DZD
06	Commission récupération HT	9 011,25 DZD	9 011,25 DZD
Total des commissions HT		37 539,38 DZD	63 067,50 DZD
TVA 19%		7 132,48 DZD	11 982,83 DZD
Total des commissions en TTC		44 671,86 DZD	75 050,33 DZD

Source : Stimuler par nous-mêmes d'après la brochure tarifaire de 2018 de SGA agence Tizi-Ouzou.

A partir du résultat final, nous constatons que le coût total de la commission de Crédoc qui s'élève à **75 050,33 DZD** est supérieur à celui de la Remdoc qui s'élève à **44 671,86 DZD**, ce qui implique une différence de **30 378,47 DZD**. On conclut que le crédit documentaire est plus cher que la remise documentaire.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et une Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou N°851

Conclusion

Ce dernier chapitre a été consacré à notre étude empirique au niveau de la Société Générale Algérie Agence de Tizi-Ouzou.


Dans un premier lieu, nous avons illustré notre étude par deux cas pratique concernant deux opérations d'importations, l'une effectuée par un Crédit Documentaire et l'autre par une Remise Documentaire. Cette illustration nous a permet de mieux comprendre le traitement et le déroulement de ces deux techniques de paiement.

Plusieurs technique de paiement peuvent être utilisées dans la transaction commercial international, mais le Crédoc reste la technique de règlement qui offre sans conteste le meilleur gage de sécurité aussi bien pour l'acheteur qui reçoit dans les délais sa marchandise conforme à sa commande en terme de qualité et de quantité, que pour le vendeur car le Crédoc couvre le risque d'impayé. Le Crédoc est une technique complexe, couteuse, exigeant beaucoup de rigueur et de formalités.


Par ailleurs, notre analyse comparative à fait ressortir que la Remise Documentaire est une technique de paiement plus souple et moins couteuse que celle de Crédoc, mais qui procure une sécurité plus au moins faible puisque elle ne couvre ni le risque de non-paiement ni les risques sur la marchandise. La Remise Documentaire est fondé sur la confiance entre les deux parties contractantes.

Dans un deuxième lieu, nous avons essayé de comparer le traitement pratique de Crédit Documentaire et la Remise Documentaire afin de ressortir les points de divergences et convergences.

Le Crédoc et la Remdoc présentent des points de similitudes au niveau des documents exigés et des points de différence par apport à la procédure de traitement de ces deux techniques, les commissions bancaires et les risques confrontés par chaque technique.



Conclusion
Générale



Conclusion Générale

Tout au long de notre travail de recherche, nous avons exploré une partie du vaste domaine du commerce extérieur, en examinant plus attentivement les différents moyens et techniques de paiement à international.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties à prendre des mesures préventives lors de la négociation des contrats commerciaux et à parvenir à un consensus sur les différentes règles et conditions du contrat. Dans la plupart des cas, aucune des parties contractantes ont une connaissance sur les pratiques commerciales utilisées dans les pays de leurs cocontractants, ce qui entraîne une variété de risques et emmène des différends. À partir de ce dernier, il est nécessaire d'obtenir un outil d'aide indispensable pour mieux gérer les relations commerciales internationales.

Pour ce faire les opérateurs économiques confient leurs opérations financières à leurs banques qui jouissent d'une certaine confiance grâce l'utilisation de diverses techniques de règlement qui donne lieu à la réalisation de l'opération commerciale.

En effet, les banques veillent à offrir pour ses clients une variété de techniques et moyens de paiement des transactions commerciales les plus réponsus aux exigences des deux parties contractantes visant à sécuriser et mener au mieux le déroulement des opérations commerciales.

Parmi les moyens de paiement utilisés à l'international, le virement international véhiculé par le réseau SWIFT qui est très flexible à utiliser. Le chèque reste l'instrument de paiement le plus réponsu en commerce domestique qui n'est pas recommandé en commerce international suite à ses divers inconvénients, enfin les effets de commerce sous deux formes la lettre de change et le billet à ordre.

En terme de techniques de paiement proposées par les banques on trouve le transfert libre, la lettre de crédit stand-by notamment le crédit documentaire et la remise documentaire qui sont l'objet de notre cas empirique.

Au cours de notre stage pratique au niveau de la Société Générale Algérie agence de Tizi-Ouzou, et à travers les résultats obtenus de notre étude des deux opérations d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire et suite à l'interview destinée au chargé des opérations de commerce extérieur, nous avons constatés que :

La remise documentaire est un outil de gestion et de paiement des transactions internationales qui consiste pour l'exportateur à faire encaisser par une banque le montant dû par l'importateur contre remise de documents uniquement contre paiement ou acceptation.

La Remise documentaire est une procédure assez simple et moins formelle en termes de documents, coûts et de dates qui facilite les transactions entre les partenaires. Elle est fondée sur l'existence de confiance entre l'importateur et l'exportateur. La Remdoc ne couvre ni le risque acheteur (le risque de non-paiement) ni le risque marchandise (qualités et quantités). En revanche la Remdoc révèle insuffisante dans des contextes où les risques sont important et les deux contractons se connaissent mal.

Conclusion Générale

Le Crédit documentaire est la seule méthode universellement admise qui permet de réaliser un compromis acceptable sur le plan commercial en prévoyant un paiement contre documents représentant la marchandise et permettant le transfert des droits de cette marchandise en toute sécurité. Le crédit documentaire est une technique de règlement sûre aussi bien que pour le vendeur, (car il couvre tous les risques d'impayé), que pour l'acheteur qui reçoit dans les délais, une marchandise conforme en qualités et en quantités à sa commande.

La banque joue un rôle important dans les opérations d'importation effectuées par le crédit documentaire en engageant sa responsabilité aussi bien au niveau du financement de l'opération qu'en matière du contrôle de la conformité des documents avec les exigences des contractants.

D'après notre étude comparative entre ces deux techniques de paiement, il s'est avéré que les banques ne sont pas engagées dans la Remise documentaire, il n'y a donc aucune garantie bancaire de paiement ni d'assurance sur la bonne gestion du procédé par les deux banques d'acheteur et du vendeur contrairement au Crédit documentaire qui est à la fois une technique de paiement et une garantie bancaire qui protège le fournisseur et l'acheteur et contraigne les deux parties à respecter leur engagement.

De ce fait, on constate que le crédit documentaire est un outil relativement cher surtout lorsqu'il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé puisqu'il procure une sécurité maximale, et que la Remise documentaire engendre des coûts faibles par rapport au Crédit documentaire.

A partir de ce constat, nous pouvons dire que plus la technique de paiement apporte une sécurité meilleure pour l'opération d'importation plus les coûts engendrés par cette dernière sont élevés.

Malgré que le crédit documentaire présente l'avantage de la couverture de risque qu'elle offre aux opérateurs de commerce international, les clients optent dans la plupart du temps, pour la remise documentaire suite à sa procédure souple, fluide et moins coûteuse.

Durant notre stage pratique au sein de la SGA agence Tizi-Ouzou, au niveau de service de commerce extérieur, nous avons rencontré quelques faiblesses à soulever :

- ✚ Les clients présentés au service du commerce extérieur n'ont pas été bien pris en charge ;
- ✚ Le chargé des opérations de commerce extérieur n'accompagne pas les clients tout au long de leur transactions commerciales, il se trouve que :
 - ✓ Les clients ne se présentent à la SGA pour se renseigner et s'orienter qu'après la conclusion du contrat commercial ;
- ✚ Le chargé des opérations ne se limite pas à l'exécution des tâches relatives aux opérations de commerce extérieur mais bien aussi à d'autres.

Conclusion Générale

Afin d'atténuer aux faiblesses constatées au niveau de la SGA, nous nous sommes permis de formuler les recommandations suivantes :

- ✚ Il est vivement conseillé aux :
 - ✓ Opérateurs de commerce extérieur d'accorder une attention particulière à la rédaction des contrats ;
 - ✓ Charger des opérations d'inviter les clients pour orientation et conseil avant la conclusion de contrat.
- ✚ Il est conseillé à la banque de prendre en charge ses clients, les conseillés et les orientés vers le bon choix de la technique de paiement, pour un bon déroulement de l'opération commerciale ;
- ✚ La banque ne doit pas se limiter à être intermédiaire entre les deux opérateurs mais aussi de prendre en charge l'opération commerciale dès la négociation du contrat jusqu'à la réception de la marchandise ;
- ✚ Réserver exclusivement un service pour le commerce extérieur afin d'instaurer un environnement favorable pour le client.



Bibliographie



Bibliographié

❖ Ouvrage

1. ANDREE-L, « *L'argent, la finance et le risque* », Édition Odile Jacob, Paris, 2006.
2. BERNET-R, « *Principes et techniques bancaire* », 25ème Edition Dunod, Paris, 2008.
3. BEITTON-A, « *Dictionnaire des sciences économiques* », 2^{ème} Edition Armand colin, Paris, 2007.
4. BORONAD.V, « *Commerce international technique et management des opérations* », 2^{ème} édition Bréal, Paris, 1998.
5. DESCAMPS.C et SOICHOT.J, « *Economie et gestion de la banque* », Edition EMS, Paris, 2002.
6. GARSUAULT.P & PRIAMI.S, « *La Banque : Fonctionnement et Stratégies*», Edition ECONOMICA, Paris, 2002.
7. HADDAD.S & Collectif, Concepts clés « *Le Crédit Documentaire, Commerce International* », Editions Pages Bleues, Alger, 2009.
8. HADDAD.S & Collectif EPBI, « *Concepts clés, les règles du commerce international, Incoterms 2010* », Edition Pages Bleues, Alger, 2011.
9. JACQUET.J-M et DELEBECQUE.P : « *Droit du commerce International* », Edition Dalloz, collection « cours Dolloz », Paris, 2000.
10. LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Commerce international* », 3ème édition Dunod, Paris, 2010.
11. MANSOURI.M, « *Système et pratique bancaire* », Edition Houma, Alger, 2005.
12. MARTINI.H & DEPREE.D & KLEIN-CORNEDE.J, « *Guide pratique : crédits documentaires lettres de crédit stand-by cautions et garanties* » Edition Revue banque, Paris, 2007.
13. MONOD.D-P, « *Moyens et techniques de paiements internationaux* », Edition ESKA, Paris, 2002.
14. MUCCHIELLI.J.L « *Relations économiques international* », Panthéon Sorbonne, Paris, 2005.
15. NGUYEN-THE.M, « *Importer* », 4ème édition, EYROLLES, 2011.
16. PAVEAU.J & DUPHIL.F, « *Pratique du Commerce International* », 24^{ème} édition, FOUCHER édition, Malakouf, 2013.
17. RAINELLI.M, « *Le commerce International, Repères* », Edition la Découverte, 8^{ème} édition, 2002.
18. SIMON Y et LAUTIER D, « *Techniques financières internationales* », 8édition, Edition ECONOMICA, Paris, 2003.
19. VERBLOG-M, « *Les documents du commerce international* », Edition Publibook, Paris, 2012.
20. VIERNIMEN-P, « *Finance d'entreprise, analyse et gestion* », Édition Dollouz, France, 1974.
21. YVES.SI & LAUTIER.D & MOREL.C, « *Finance internationale* », 10^{ème} édition « Economica », Septembre 2009.

Bibliographié

❖ Mémoires

1. AZZOUG.N et RAHMOUNE.S, Mémoire Master, « *L'analyse et la gestion des risques des opérations du commerce extérieur : Cas de la BNP Paribas EL DJAZAIR* », UMMTO, 2016.
1. BELHADJ.L & AMEDAH.Y, Mémoire Master, « *Crédit Documentaire comme Technique de Paiement à l'international : Réalité et Contraintes pour l'entreprise Algérienne* », UMMTO, 2016.
2. FERHANI.S et FERHANI.S, Mémoire Master, « *Financement des importations par le crédit documentaire cas : NATIXIS Algérie, Agence de Bejaia* », UMMTO, 2015.
3. FETOUH S, CHIBAN N, Mémoire Master, « *Etude comparative entre un Crédit Documentaire et une Remise Documentaire dans une Opération d'importation au niveau de la Banque Nationale d'Algérie* », UMMTO, 2017.
4. OUALIKENE.S, Mémoire Master en Science de Gestion option Finance et Banque, « *Le Financement d'une opération d'importation, Remise Documentaire* », UMMTO, 2009.
5. SAIDJ.B et SLIMANI A, Mémoire Master, « *La gestion d'une opération d'importation Cas : ENIEM Tizi-Ouzou* », UMMTO, 2017.

❖ Autre documents

1. Karl Miville-de Chêne « le commerce international », Centre de Formation en Commerce International CFCI par contacts monde.
2. Guide pratique INCOTERMS® 2020, Paris.
3. Manuelle des procédures de domiciliation à l'import, Société Générale Algérie.
4. RALPH L, « Maîtrise des risques à l'exportation », Post finance SA, 2013.

❖ Lois et articles

1. La loi 07 du 09/08/1980 relative aux assurances.
2. Le règlement de la Banque d'Algérie n° 91/12 du 14/08/1991 relatifs à la domiciliation des importations.
3. Le décret exécutif N°96/93 du 03/03/1996 instituant les chambres de commerce et d'industrie.
4. Le décret exécutif N°096/93 du 03/03/1996 instituant les chambres de commerce et d'industrie.
5. Le décret exécutif N°04-174 du 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnement d'Algex.
6. Le décret exécutif N°04-174 du 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnement d'Algex.
7. code des taxes sur le chiffre d'affaires, 2017.
8. Le règlement Banque d'Algérie 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises.
9. Le règlement N°91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations ;

Bibliographié

10. Le règlement N°92-04 du 22/03/1992 relatif aux contrôles des changes ;
11. Le règlement N°95-14 du 23/12/1995 relatif à la domiciliation des opérations de prestation de services.
12. Le règlement 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises.
13. Code Impôts directs et taxes assimilées 2021.

❖ Sites Internet

1. <https://www.commerce.gov.dz/agence-nationale-de-la-promotion-du-commerce-exterieur-algex> le 25-02-2021.
2. https://fr.wikipedia.org/wiki/Organisation_mondiale_du_commerce le 15/03/2021 à 10H.
3. [Www.SGA.DZ](http://www.SGA.DZ), Site officielle de la Société Générale Algérie. Consulté le 18.04.2021 à 9H30.
4. https://www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/developpement_de_votre_entreprise/gerer_vos_formalites/fiche_17_moyens_paiement.pdf. Consulté le 25.05.2021 à 13H.

Liste des tableaux

Tableau	Titre	Page
Tableau 01	Changement des Incoterms 2010 en Incoterms 2020	17
Tableau 02	Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat	23
Tableau 03	Les obligations des parties chargeur-transporteur (LTA)	27
Tableau 04	Les obligations des parties expéditeur-transporteur	27
Tableau 05	Les cases du numéro de domiciliation	32
Tableau 06	Constitution de la commission de domiciliation	80
Tableau 07	Calcul de total des commissions liées au Crédoc	83
Tableau 08	Constitution de la commission de domiciliation	87
Tableau 09	Calcul de total des commissions liées à la Remdoc	88
Tableau 10	comparaison entre la Remdoc et le Crédoc	91 à 94
Tableau 11	Comparaison des commissions entre le Crédoc et Remdoc	96

La liste des schémas

Schémas	Titre	Page
Schémas N° 01	Le déroulement d'une lettre de change	48
Schémas N° 02	Distinction entre la lettre de change et le billet à ordre	50
Schémas N° 03	Déroulement d'une remise documentaire	55
Schémas N° 04	Les participants à un crédit documentaire	58
Schémas N° 05	Déroulement d'une opération d'importation par le Crédoc	62
Schémas N° 06	La mise en jeu de la lettre de crédit stand-by	66
Schémas N° 07	Organigramme de la SGA Agence Tizi-Ouzou	74



*Table des
matières*



Table des matières

Remerciement	
Dédicace	
Sommaire	
Liste des abréviations	
Introduction Générale	1
Chapitre 01 : Le cadre théorique régissant le commerce international	
Introduction	4
Section 01 : Généralités sur le commerce extérieur	5
1. Définition et historique de commerce extérieur	5
1.1. Définition de commerce extérieur	5
1.2. Historique de commerce extérieur	6
1.2.1. La période 1800-1913	6
1.2.2. La période 1913-1945	6
1.2.3. La période 1945-1990	6
1.2.4. La période 1990 à nos jours	7
2. Les acteurs du le commerce extérieur	7
2.1. Les organismes institutionnels nationaux	7
2.1.1. Le ministère de commerce	7
2.1.2. L'agence Algérienne de promotion de commerce extérieur (ALGEX)	8
2.1.3. La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie	9
2.2. Les institutions internationales	10
2.2.1. L'organisation mondiale de commerce (OMC)	10
2.2.2. Fonds monétaire international (FMI)	10
2.2.3. Conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED)	10
2.2.4. La chambre de commerce international (CCI)	11
2.2.5. La banque mondiale	11
3. Les risques liés aux opérations de commerce extérieur	11
3.1. Définition de risque	12
3.2. La classification des risques	12
3.2.1. Le risque documentaire	12
3.2.2. Risque d'insolvabilité	12
3.2.3. Risque de change	12
3.2.4. Risque économique	12
3.2.5. Risque pays	13
3.2.6. Risque juridique	13
3.2.7. Le risque de taux d'intérêt	13
Section 02 : L'organisation de la logistique internationale	15
1. Les incoterms	15
1.1. Définition et objectif	15
1.2. Le principe des incoterms	16
1.3. La structure des incoterms 2020	16
1.4. Classement des incoterms 2020	18
1.4.1. Type de transport utilisé	18
1.4.2. Paiement du transport principal	18
1.4.3. Transmission de risque dans transport de la marchandise	18
1.4.3.1. Premier groupe	19
1.4.3.2. Deuxième groupe	21
1.5. Le choix des incoterms	23
1.6. La limite des incoterms	24
2. Les documents utilisés dans le commerce extérieur	24

Table des matières

2.1. Les documents de contrat.....	24
2.1.1. La facture pro-forma	24
2.1.2. La facture définitive	25
2.1.3. La facture consulaire.....	25
2.1.4. La facture douanière	25
2.1.5. La facture provisoire	25
2.1.6. La facture d'acompte	25
2.2. Les documents de transport.....	25
2.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)	26
2.2.2. La lettre de transport aérien.....	26
2.2.3. La lettre de transport routier	27
2.2.4. Le duplicata de la lettre de voiture international (DLVI)	28
2.2.5. Le récépissé de colis postaux	28
2.3. Les documents d'assurance.....	28
2.3.1. La police au voyage	28
2.3.2. La police flottante ou d'abonnement	28
2.4. Les autres documents.....	28
2.4.1. Les documents douaniers	29
2.4.2. Le certificat d'origine	29
2.4.3. Le certificat phytosanitaire	29
2.4.4. Le certificat sanitaire.....	29
2.4.5. Le certificat provenance.....	29
2.4.6. Le certificat de pesage ou la note de poids.....	29
2.4.7. Le certificat de contrôle de qualité	29
2.4.8. Le Certificat d'analyse	29
2.4.9. La liste de colissage.....	29
3. La domiciliation bancaire	29
3.1. La domiciliation des importations	30
3.1.1. Définition	30
3.1.2. Les conditions préalables à la domiciliation	30
3.1.3. Procédure de domiciliation des importations	31
3.1.3.1. Ouverture de dossier de domiciliation	31
3.1.3.2. La tenue de répertoire.....	32
3.1.3.3. L'attribution du numéro de domiciliation	32
3.1.3.4. Ouverture d'une fiche de contrôle	32
3.1.3.5. Prélèvement des frais de domiciliation	33
3.1.3.6. Le suivi et la gestion	34
3.1.3.7. L'apurement	35
3.2. La domiciliation des exportations.....	36
3.2.1. Définition	36
3.2.1.1. La Domiciliation des exportations à court terme (CT)	36
3.2.1.2. La Domiciliation des exportations à moyen terme (MT).....	36
3.2.2. Procédure de domiciliation des exportations.....	37
3.2.2.1. Phase ouverture.....	37
3.2.2.2. Phase de gestion.....	38
3.2.2.3. Phase apurement	38
Conclusion	40

Table des matières

Introduction	41
Section 01 : Les instruments de paiement à l'international	42
1. Le chèque	42
1.1. Définition	42
1.2. Le chèque en commerce international	42
1.3. Les différents encaissements	43
1.3.1. L'encaissement sauf bonne fin (SBF)	43
1.4. Les avantages et inconvénients du chèque	43
1.4.1. Avantages	43
1.4.2. Inconvénients	43
2. Le virement à l'international	43
2.1. Définition	43
2.2. La mise en place d'un virement	44
2.2.1. Le procédé SWIFT	45
2.3. Les coûts de virement	45
2.4. Les avantages et les inconvénients du virement international	45
2.4.1. Avantages	45
2.4.2. Les inconvénients	45
3. Les effets de commerce	46
3.1. La lettre de change	46
3.1.1. Définition	46
3.1.2. La terminologie de la lettre de change	47
3.1.3. Les garanties de la lettre de change	47
3.1.3.1. La lettre de change acceptée	47
3.1.3.2. La lettre de change avalisée	48
3.1.4. Le déroulement de la lettre de change en commerce international	48
3.1.5. Avantages et inconvénients de la lettre de change	49
3.1.5.1. Avantages	49
3.1.5.2. Inconvénients	49
3.2. Le billet à ordre	49
3.2.1. Définition	49
3.2.2. Les avantages et les inconvénients de billet à ordre	50
3.2.2.1. Avantages	50
3.2.2.2. Inconvénients	50
Section 2 : Les techniques de paiement à l'international	51
1. Le transfert libre	51
1.1. Définition	51
1.2. Les conditions d'un transfert libre	51
1.3. Le déroulement d'un transfert libre	52
1.4. Les avantages et les inconvénients de transfert libre	52
1.4.1. Avantages	52
1.4.2. Inconvénients	52
2. La remise documentaire	53
2.1. Définition de la remise documentaire	53
2.2. Les types de la remise documentaire	54
2.2.1. La Remise documentaire contre paiement	54
2.2.2. La Remise documentaire Par acceptation	54
2.2.3. La Remise documentaire cotre acceptation et aval	54
2.3. Le déroulement de la remise documentaire	55
2.4. Avantages et inconvénients de la remise documentaire	56

Table des matières

2.4.1. Avantages	56
2.4.2. Inconvénients.....	56
3. Le crédit documentaire	57
3.1. Définition de crédit documentaire	57
3.2. Les types de crédit documentaire	58
3.2.1. Selon le critère de sécurité	58
3.2.1.1. Le Crédit documentaire révocable	58
3.2.1.2. Le Crédit documentaire irrévocable.....	59
3.2.1.3. Le Crédit documentaire irrévocable et confirmer.....	59
3.2.2. Selon le critère de financement	60
3.2.2.1. Le Crédit documentaire renouvelable	60
3.2.2.2. Le Crédit documentaire avec Red Clause	60
3.2.2.3. Le Crédit documentaire Transférable	60
3.2.2.4. Le Crédit documentaire adossé.....	60
3.2.3. Selon le critère de réalisation	61
3.2.3.1. Le Crédit documentaire par paiement à vue.....	61
3.2.3.2. Le Crédit documentaire par acceptation	61
3.2.3.3. Le Crédit documentaire par paiement différé.....	61
3.3. Le déroulement du crédit documentaire	61
3.3.1. Le contrat commercial	62
3.3.2. L'ouverture du Crédit documentaire.....	62
3.3.3. Notification du Crédit documentaire	63
3.3.4. Expédition des marchandises	63
3.3.5. Présentation des documents à la banque notificatrice	63
3.3.6. Paiement au bénéficiaire	63
3.3.7. Transmission des documents à la banque émettrice	63
3.3.8. Remboursement à la banque notificatrice	63
3.3.9. Levée des documents et paiement à la banque émettrice.....	64
3.3.10. La remise des marchandises	64
3.4. Avantages et inconvénients de Crédoc	64
3.4.1. Avantages	64
3.4.2. Inconvénients.....	65
4. La lettre du crédit stand-By.....	65
4.1. Définition	65
4.2. Les formes de la lettre du crédit stand-by	65
4.3. Mécanisme et garantie	66
4.4. La mise en jeu de la LCSB.....	66
4.4.1. Le constat de non-paiement.....	67
4.4.2. Remise des copies des documents	67
4.4.3. Envoie des copies des documents.....	67
4.4.4. Débit de compte.....	67
4.4.5. Remboursement des fonds	67
4.4.6. Remise des fonds	67
4.5. Les documents à produire pour la mise en jeu d'une LCSB	67
4.6. Avantages et inconvénients	67
4.6.1. Avantages	67
4.6.2. Inconvénients.....	68
Conclusion	69

Table des matières

Chapitre 03 : Etude comparative entre un Crédoc et Remdoc : Cas de la Société Générale Algérie Agence Tizi-Ouzou 581.

Introduction	70
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil (Société Générale Algérie)	71
1. Historique de la Société Générale	71
1.1. Groupe Société Générale	71
1.2. La société Générale Algérie	71
1.2.1. Le réseau de la Société Générale Algérie	72
2. Présentation de la SGA Agence de Tizi-Ouzou 00851	72
2.1. L'équipe et la structure de l'agence	73
2.2. L'activité de la Société Générale	74
2.2.1. Les comptes bancaires au quotidien	74
2.2.2. Les Placements	75
2.2.3. La banque électronique	75
2.2.4. Le cycle d'exploitation	75
2.2.5. Financement des investissements	75
2.2.6. Service international	75
2.2.7. Conseils et assistances aux entreprises	75
2.2.8. Gestion des salaires	75
3. Le rôle du service étranger	76
3.1. Fonction du service commerce extérieur	76
3.2. Rôle du service commerce extérieur	76
Section 02 : paiement d'une opération d'importation par un Crédoc et une Remdoc ...	78
1. Déroulement d'une opération d'importation par le Crédit Documentaire	78
1.1. L'ouverture de la domiciliation bancaire au niveau de la SGA Agence de Tizi-Ouzou ..	78
1.1.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation	79
1.1.2. L'établissement de la fiche de contrôle	80
1.1.3. Constitution de la commission de domiciliation	80
1.2. L'ouverture du crédit documentaire	81
1.2.1. Calcul des frais du Crédit Documentaire	83
1.3. L'émission et la réalisation de Crédit documentaire	83
1.3.1. Transfert des documents à la direction du service étranger	83
1.3.2. Le dédouanement des marchandises	84
1.3.3. L'apurement du dossier de domiciliation	85
2. Déroulement d'une opération d'importation par la Remise Documentaire	85
2.1. Constitution du dossier de domiciliation au niveau de la Société Générale de Tizi-Ouzou	86
2.1.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation	86
2.1.2. L'établissement de la fiche de contrôle	86
2.1.3. La constitution de la commission de domiciliation	87
2.2. Constitution de dossier de la Remise documentaire	87
2.2.1. Calcul de la RDF	87
2.2.2. Calcul des commissions liées à la remise documentaire	88
2.3. Réalisation de la Remise documentaire	89
2.3.1. L'expédition de la marchandise et l'envoi des documents	89
2.3.2. L'apurement du dossier de domiciliation	90
3. Résultat comparatif entre une opération d'importation réalisée par un Crédoc et une Remdoc	90
3.1. Comparaison de déroulement d'une Remdoc et d'un Crédoc	90

Table des matières

3.2. La comparaison des commissions du crédit documentaire et la remise documentaire	96
.....	
Conclusion	97
Conclusion Générale	98
Bibliographié	
Liste des tableaux	
Liste des schémas	
Annexes	