

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE



MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR  
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOU D MAMMARI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET  
DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

*Mémoire de fin de cycle*

En vue de l'obtention du diplôme de master

Spécialité : finance et commerce international

Thème

Comparaison d'une opération d'importation par lettre de crédit et  
remise documentaire  
Cas ETS SIAD AUTOMOBILES SPA

Présenté par :

LOUNNAS LEITYCIA

MAMOU ROMANE

Dirigé par :

AKKOUL JUGURTA

Membres de jury :

**Président** : Mme. Djelout Fatima, MAA, UMMTO ;

**Examineur** : Mr. Abidi Mohamed, MCB, UMMTO ;

**Rapporteur** : Mr. Akkoul Jugurta, MCB, UMMTO.

Promotion 2021/2022

# REMERCIEMENTS

*Au terme de ce travail, nos remerciements s'adressent à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à sa réalisation*

*Nous remercions avant tout dieu le tout puissant de nous avoir donné la force et le courage nécessaire pour réaliser ce travail.*

*Nos sincères remerciements et grand respect à notre encadrant Mr Zourdani-N A, qui nous a fait l'honneur d'encadrer notre travail, et les conseils efficaces qu'il nous a donné depuis le début de la réalisation de ce travail.*

*Nos vifs remerciements vont également à notre promoteur Mr Akkoul-J, pour l'honneur qu'il nous fait d'avoir accepté l'examen de ce travail, et au nombre de jury Mr Abidi-M et Madame Djelout-F. Enfin, nous remercions vivement nos familles, nos amis et nos camarades, tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.*

# *Dédicaces*

*Je dédie cet humble travail : comme preuve de respect, de gratitude et de reconnaissance à : Mes chers parents, source de ma réussite, qui m'ont apporté soins et affection, ainsi que l'aide et les encouragements nécessaires qui m'ont permis de réaliser tous mes projets. Qu'ils trouvent à travers cette dédicace le faible témoignage de ma reconnaissance pour leurs efforts et sacrifice.*

*Que dieu les garde et les protège*

*Tous les membres de ma famille de près ou de loin,  
ainsi que mes amies*

*Tous les gens qui m'ont aidé et soutenu dans la  
réalisation de ce présent travail.*

*Leítycía*

# *Dédicaces*


*Je dédie cet humble travail : comme preuve de respect, de gratitude et de reconnaissance à : Mes chers parents, mes chers grands parents, mes chers frères et ma cher sœur, mon cher marie source de ma réussite, qui m'ont apporté soins et affection, ainsi que l'aide et les encouragements nécessaires qui m'ont permis de réaliser tous mes projets. Qu'ils trouvent à travers cette dédicace le faible témoignage de ma reconnaissance pour leurs efforts et sacrifice.*

*Que dieu les garde et les protège*

*Tous les membres de ma famille de près ou de loin,  
ainsi que mes amies*

*Tous les gens qui m'ont aidé et soutenu dans la  
réalisation de ce présent travail.*

*Romane*



---

*Liste des abréviations*

---



## Liste des abréviations

---

**AGB** : gulf bank algérie

**ALGEX** : administration gouvernementale en algérie

**Bill of lading B/L**: Connaissance maritime

**CFR** : Cost and freight

**CIF** : Cost, Insurance Freight

**CIP** : **Carriage** and Insurance

**COFACE** : compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur

**CPT** : Carriage Paid To

**Credoc** : Crédit Documentaire

**DAP** : Delivered At Place

**DAT** : Delivered at Terminal

**DDP** : Delivered Duty Paid

**EXW** : EX Works

**FAS** : Free Alongside ship

**FCA** : Free Carrier

**FOB** : Free On Bord

**La CLC** : attestation de libre commercialisation dans le pays d'origine

**LTA** : La lettre de transport aérien

**Modèles HOS** : La théorie Heckscher-Ohlin-Samuelson

**PIB** : le produit intérieur brut

**Remdoc** : remise documentaire

**SWIFT** : society for worldwide interbank Financial telecommunication

---



---

*Liste des tableaux et  
figures*

---



---

## Liste des tableaux et figures

---

### Liste des tableaux

<b>Tableau N°1</b> : Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien (avant Spécialisation) .....	9
<b>Tableau N°2</b> : Heures de travail nécessaires à la production d'une unité de chaque bien .....	10
<b>Tableau N°3</b> : Productivités .....	10
<b>Tableau n°04</b> : les documents selon le mode de transport .....	13
<b>Tableau N°05</b> : Forme du connaissance .....	14
<b>Tableau N°6</b> : Les incoterms tout mode de transport .....	17
<b>Tableau N°7</b> : Les incoterms pour le transport Maritime et Fluvial .....	18
<b>Tableau N°8</b> : comparaison entre les trois approches de recherches .....	52
<b>Tableau N°9</b> : Avantages et d'inconvénients de la lettre de crédit .....	63
<b>Tableau N°10</b> : Avantages et d'inconvénients de la remise documentaire .....	64

## Liste des tableaux et figures

---

### Liste des figures

<b>Figurant 01</b> : les étapes de la pré-domiciliation bancaire .....	59
<b>Figurant 02</b> : les étapes de la domiciliation bancaire .....	59
<b>Figurant 03</b> : les étapes du report de domiciliation .....	60
<b>Figurant 04</b> : schéma de la procédure de la remise documentaire .....	62



---

# *Sommaire*

---



## Sommaire

---

<b>Introduction générale.....</b>	<b>06</b>
-----------------------------------	-----------

### **Chapitre I : Les généralités du commerce extérieur**

<b>Introduction.....</b>	<b>07</b>
--------------------------	-----------

Section 01 : Définition et évolution du commerce extérieur et ces fondements théoriques	
Section 02 : les documents utilisés en matière de commerce extérieur .....	12
Section 03 : les incoterms et la domiciliation bancaire dans les transactions du commerce extérieur .....	17

### **Chapitre II : Technique de réglementation de l'opération du commerce extérieur**

Section 01 : les instruments de paiements à l'international .....	26
Section 02 : Les différentes méthodes de paiement pour les transactions internationales .....	
Section 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur.....	37

### **Chapitre III : La comparaison entre la lettre du crédit et la remise documentaire cas SIAD AUTOMOBILES SPA**

Section 01 : Présentation générale de l'ETS SIAD automobile SPA.....	47
Section 02 : Les approches de recherches utilisées dans ce travail.....	51
Section 03 : Etude empirique relative au déroulement d'une lettre de crédit et d'une remise documentaire et la comparaison entre c'est dernier au sein de l'ETS SIAD automobiles SPA .....	59
<b>Conclusion .....</b>	<b>66</b>
<b>Conclusion générale</b>	

---



---

*Introduction générale*

---



---

## Introduction générale

---

Le commerce extérieur s'est développé jour après jour. Par définition, il comprend toutes les opérations d'achat et de vente effectuées par des opérateurs internationaux, on peut dire que le commerce extérieur, a considérablement évolué ces dernières années tendant vers la mondialisation et qui renforce les relations commerciales et le libre-échange. Ce changement a poussé l'Algérie à adopter une économie ouverte afin de favoriser la libéralisation du commerce<sup>1</sup>

Selon l'organisme mondial du commerce extérieur (OMC), les échanges commerciaux mondiaux ont connu une croissance rapide ces dernières années avec une augmentation de 4,4 % en 2018<sup>2</sup>

Dans ce contexte, les entreprises qui opèrent dans le commerce extérieur doivent s'adapter à des conditions de marché complexe et concurrentielles. Le renseignement des affaires, est un processus essentiel pour les entreprises souhaitant rester compétitives.<sup>3</sup>

Le commerce extérieur est un domaine qui à évoluer en croissance rapide qui met en relation les entreprises dans le monde entier, pendant notre stage pratique à l'ETS SIAD AUTOMOBILE SPA on a pu constater l'importance de la collecte et de l'utilisation des informations précises pour la prise de décision éclairée dans le contexte du commerce extérieur

Notre choix de thème « la comparaison d'une opération d'importation par lettre de crédit et remise documentaire » a été motivé par la nécessité d'analyser les avantages et inconvénients de chaque méthode de paiement dans le contexte du commerce extérieur.

L'objectif théorique de ce mémoire est de présenter les différents aspects du commerce extérieur et ses différentes méthodes de paiement, ainsi que les documents utilisés en passant par les incoterms et la domiciliation bancaire.

L'objectif empirique de ce mémoire est d'analyser les deux méthodes de paiements dans le contexte du commerce extérieur, en appliquant les connaissances acquises à L'ETS SIAD AUTOMOBILES SPA pour évaluer la différence entre les deux méthodes dans le contexte de l'entreprise.

La méthodologie utilisée dans ce mémoire est une combinaison d'analyse documentaire et d'études de cas, les informations sur les deux méthodes de paiement seront étudiées à partir

---

<sup>1</sup><https://economy-pedia.com/> consulté en 2023 à 10 :35

<sup>2</sup> [https://www.wto.org/french/news\\_f/pres18\\_f/pr820\\_f.htm](https://www.wto.org/french/news_f/pres18_f/pr820_f.htm)

<sup>3</sup> <https://issuu.com/objectif-developpement/docs/01-notes-documents>

## **Introduction générale**

---

de des documents lus et d'une analyse comparative basée sur des cas concrets observé à l'ETS SIAD AUTOMOBILES SPA

Dans ce mémoire de fin d'études, nous examinerons de plus près l'un des aspects clés du commerce international : le financement des opérations d'importation. En particulier, nous allons comparer deux méthodes les plus courantes de financement de l'opération de l'importation, à savoir la lettre de crédit et la remise documentaire, en analysant les avantages et les inconvénients de chaque méthode en prenant comme cas l'ETS SIAD AUTOMOBILES SPA

### **Problématique :**

Dans ce contexte, notre préoccupation majeure est de répondre à la problématique suivante :

**Dans le cadre d'une opération d'importation, quelles sont les différences entre le financement par lettre de crédit et remise documentaire et qu'en est-il pour l'ETS SIAD Automobile SPA ?**

### **Objectifs de la recherche**

Pour tenter de répondre à cette question, nous avons construit notre réflexion en se basant sur les objectifs suivants :

- Avoir une vision globale du commerce extérieur et juger des différents instruments et techniques financiers utilisés dans les transactions internationales.
- Expliquer et analyser l'avancement des lettres de crédits et des remises documentaires.
- Mettre en évidence la différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire, en mettant en évidence les différences et la convergence de ces deux modes de financement. Des questions subsidiaires sont également à poser :

- ✓ Qu'est-ce qu'une lettre de crédit et comment fonctionne-t-elle ?
- ✓ Qu'est-ce qu'une remise documentaire et comment fonctionnent-elle ?
- ✓ Comment le processus de domiciliation bancaire diffèrent-ils pour une lettre de crédit et une remise documentaire ?

### **Méthodologies de la recherche**

Dans notre recherche, nous avons adopté une méthodologie basée sur une approche quantitative qui nous permet d'étudier le sujet. Pour ce faire, nous utilisons une méthode documentaire de collecte d'informations détaillées dans des livres, des mémoires, des

## Introduction générale

---

magazines, des sites Web et une approche analytique à travers un stage pratique à l'ETS SIAD automobile SPA à Tizi-Ouzou en étudiant sur les deux moyens de financement à l'international qui sont la lettre de crédit et la remise documentaire.

### Le choix de sujet

Le financement des opérations d'importations est un domaine et un sujet très intéressant qui est en constante évolution avec de nouvelles pratiques et de nouveaux instruments financiers émergents.

### Structure de la recherche

Pour mieux comprendre l'objet de notre étude, nous avons partagé notre travail en trois chapitres

- **Premier chapitre :** nous allons présenter les généralités sur le commerce extérieur ; définition, évolution, documents liés à la transaction commerciale, incoterms, domiciliation bancaire dont l'objet est de mieux comprendre les concepts de base du commerce extérieur.
- **Deuxième chapitre :** l'étude sera consacrée aux moyens et techniques de paiement et à la gestion de couverture de risque et garanties liés au commerce extérieur.
- **Troisième chapitre :** on analyse un cas pratique afin de montrer la comparaison entre la remise documentaire et la lettre du crédit au sein de l'Ets SIAD Automobile SPA, dont l'objet est de mieux comprendre les différences entre ces deux formes de paiement dans le commerce extérieur et de déterminer laquelle des deux méthodes est la mieux adaptée à une situation donnée.

---

*Chapitre I :*  
*Les généralités du commerce*  
*extérieur*

---

### **Introduction**

Le commerce extérieur est l'ensemble des échanges commerciaux entre différents pays cela peut inclure l'importation et l'exportation de biens et services.

Le commerce international constitue un enjeu majeur pour toute économie, et l'ouverture aux échanges est un déterminant majeur du développement d'un pays. Le commerce international est en effet un champ de concurrence pour les systèmes de production des différents pays.

Dans ce premier chapitre, nous examinerons les généralités du commerce extérieur, en nous intéressant aux concepts de base, aux acteurs impliqués, aux instruments financiers et aux documents commerciaux utilisés dans les échanges internationaux, commençant par la première section où on va présenter les théories fondamentales du commerce extérieur, ensuite la seconde section qui parle sur les documents utilisés en matière de commerce extérieur et on finira avec la dernière section qui traite les incoterms et la domiciliation bancaire.

## **Section 01 : Définition et évolution du commerce extérieur et ces fondements théoriques**

Dans cette section, on va traiter l'évolution du commerce extérieur, les différentes théories du commerce extérieur qui est un sujet très discuté. Personne n'est indifférent à cette question. Ce problème est un vecteur de développement économique pour certains et une cause de désindustrialisation industrielle pour d'autres. Un aperçu des théories économiques les plus importantes du commerce international. Tous ont montré à être généralement bénéfique, à quelques exceptions près, l'objectif principale de ces éléments est de réglementer les échanges commerciaux entre les différents pays, expliquer pourquoi les pays changent des biens et des services entre eux et comment ils peuvent bénéficier de ces échanges.

### **1. Définition du commerce extérieur**

Le commerce extérieur regroupe toutes les activités liées aux importations et aux exportations d'un pays. On peut y inclure les différents stades des opérations d'import-export

Le concept de « commerce extérieur » correspond, au sens strict, aux échanges de marchandises, même si on l'emploie parfois dans un sens plus large « ensemble des biens et des services échangés »<sup>1</sup>.

On peut dire aussi que le commerce extérieur représente un domaine d'activité lié à l'achat, à la vente, ou à l'échange des produits entre pays appartenant à des zones monétaires différentes<sup>2</sup>.

L'ensemble des transactions d'affaires qui traversent les frontières nationales, que ces transactions aient trait à des produits, à des services, à des capitaux ou à des personnes.<sup>3</sup>

### **2. Evolution du commerce extérieur<sup>4</sup>**

Depuis le XIXe siècle, le commerce mondial a augmenté à un rythme qui a dépassé le produit intérieur brut (PIB) à mesure que les moyens de transport des personnes et des marchandises se sont développés. Le développement de la flotte à vapeur, l'ouverture du canal de Suez, l'augmentation des réseaux de communication et des facilités bancaires et commerciales, l'expansion de l'espace colonial (les colonies deviennent des territoires où les produits métropolitains sont vendus et transformés). Le volume du commerce international est passé de 25 millions de kilomètres carrés à 51 millions de kilomètres carrés, soit une multiplication par trois entre 1876 et 19135. Les exportations en pourcentage du produit intérieur brut réel ont culminé en 1913, puis ont de nouveau diminué entre les deux guerres mondiales<sup>6</sup>. Depuis 1950, le commerce mondial a augmenté plus vite que le PIB.

Entre 1950 et 2010, les exportations mondiales ont été multipliées par 33 et le PIB réel mondial a été multiplié par 8,67. La crise bancaire et financière de l'automne 2008 a fait chuter les exportations de plus de 12 % en volume en 2009, compensée par une hausse similaire l'année suivante.

---

<sup>1</sup>Grand dictionnaire Terminologique, 2004

<sup>2</sup> [www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com)

<sup>3</sup>RAINELLI M., « Le commerce international » collection repères, édition la découverte, 2003, p 262.

<sup>4</sup>[https://fr.wikipedia.org/wiki/Commerce\\_international#%C3%89volution\\_du\\_commerce\\_international](https://fr.wikipedia.org/wiki/Commerce_international#%C3%89volution_du_commerce_international), 2023

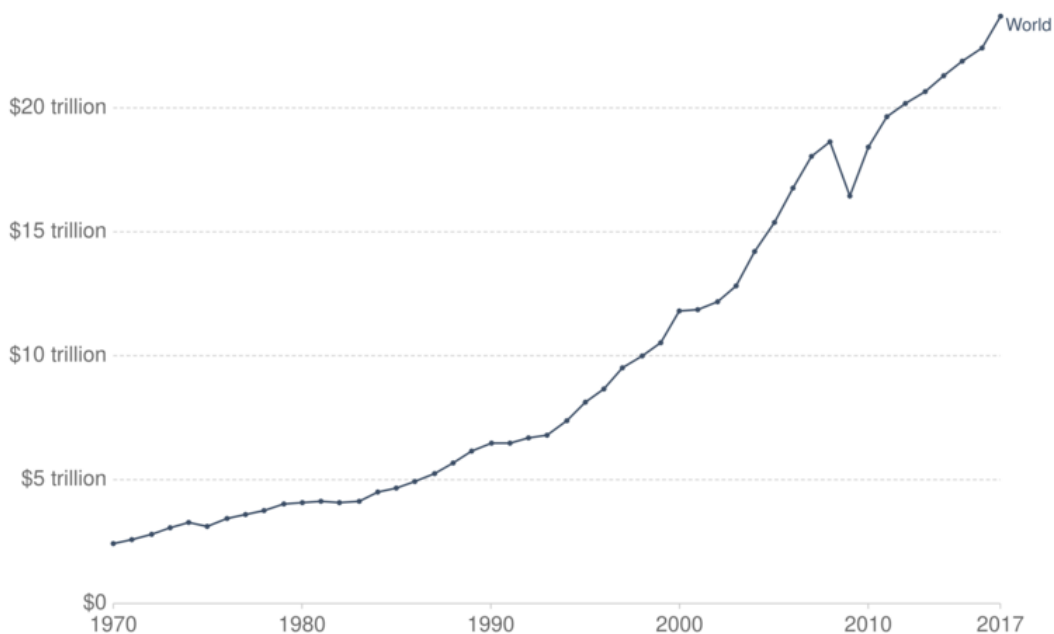
Cette configuration a considérablement changé en raison des changements structurels. Selon une étude conjointe du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale, les changements structurels de l'économie chinoise sont la principale explication du ralentissement du commerce international.

Le commerce a augmenté d'un peu plus de 3 % en 2012 et 2013, contre une moyenne de 7,1 % entre 1987 et 2007 avant la crise. Pour la première fois en plus de 40 ans, les recherches montrent que le commerce a augmenté plus lentement que l'économie mondiale elle-même, et que les changements dans la relation entre le commerce et l'évolution du PIB mondial sont largement induits par les chaînes d'approvisionnement commerciales des deux plus grandes économies du monde. Aux États-Unis et en Chine, due à des changements dans les années 1990 et 2000, la Chine a importé une grande quantité de pièces, principalement des États-Unis, pour l'assemblage et la réexportation. La part des importations dans les exportations chinoises est passée à 60 % au milieu des années 1990, mais est tombée à 35 % en 2013 lorsque les entreprises chinoises ont commencé à utiliser des pièces fabriquées localement. La croissance du commerce international devrait donc ralentir à moins que d'autres régions telles que le reste de l'Asie, l'Afrique et l'Amérique du Sud ne compensent cette faiblesse.

### - Evolution du commerce extérieur mondial

#### Imports of goods and services (constant 2010 US \$), 1970 to 2017

Imports of goods and services represent the value of all goods and other market services received from the rest of the world. Data are in constant 2010 U.S. dollars. This means values are corrected for inflation.



Source: World Bank

CC BY

Source : [https://fr.wikipedia.org/wiki/Commerce\\_international](https://fr.wikipedia.org/wiki/Commerce_international)

**3. La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith<sup>5</sup> :**

C'est dans son ouvrage populaire "La richesse des nations" publié en 1776 qu'Adam Smith (économiste traditionnel, 1723-1790) nous parle de cette théorie explicative des échanges à travers le monde.

Selon lui, « si un territoire étranger peut nous fournir une marchandise moins chère que nous ne sommes en mesure de la produire nous-mêmes, il vaut mieux que nous l'achetions avec une partie du produit de notre propre industrie employée dans le type avec lequel nous possédons plusieurs avantages..."

Concrètement, selon Smith, le commerce entre 2 territoires pourrait être mutuellement bénéfique si chaque territoire se spécialisait dans la production de produits pour lesquels il a une vertu absolue, c'est-à-dire s'il y consacrait toutes ses ressources.

Smith, explique qu'un pays possède un avantage absolu dans la production d'un certain bien quand la productivité (la production par heure de travail) de ce bien est plus élevée que dans les autres pays. Prenons un exemple avec deux pays et deux biens, en situation d'autarcie

**Tableau N°1 : Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien (avant Spécialisation)**

1 L de vin	10 H	20 H
1 M de drap	20 H	10 H
Heures et productions	30 H pour 1 M de drap et 1 L de vin	31 H pour 1 M de drap et 1 L de vin
Totales	60 pour 2M de drap et 2 L de vin	60 pour 2M de drap et 2 L de vin

Source : [www.wp.unil.ch/adam-smith-et-les-avantages.com](http://www.wp.unil.ch/adam-smith-et-les-avantages.com) consulté le 21/06/2023 à 13 :10

Selon Smith, le Portugal est donc intéressé à se spécialiser dans la production de vin et L'Angleterre dans le tissu. Cependant, un problème se pose dans cette théorie si l'un des deux territoires à une vertu absolue pour les deux produits.

A notre avis cette théorie est considérée comme l'une des fondements de la théorie économique moderne et elle est une explication plausible des avantages du commerce extérieur

**4. La théorie des avantages comparatifs deDavid Ricardo<sup>6</sup>:**

La théorie des avantages comparatifs corrige celle des avantages absolus d'Adam Smith. Celle-ci disait qu'un pays profite du libre-échange s'il se spécialise dans la production des biens pour lesquels il a un avantage absolu. Selon la théorie des avantages comparatifs, peu importe si un pays a des avantages absolus ou pas : il gagne à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels son avantage comparatif est le plus élevé, c'est-à-dire dont les coûts relatifs sont les plus bas, et à échanger les biens qu'il ne produit pas. C'est donc un

---

<sup>5</sup>MICHEL RAINELLI 2003< commerce international>,9eme Edition, paris, P44

<sup>6</sup>MICHEL RAINELLI 2003< commerce international>,9eme Edition, paris, P46

argument pour le libre-échange : tous les pays peuvent gagner du libre-échange s'ils se spécialisent.

A titre d'exemple, dans le cas simplifié avec 2 territoires et 2 biens résumé dans le tableau 1, l'Angleterre n'a pas un avantage absolu sur le Portugal en tissu et en vin (le Portugal crée ces 2 biens moins cher). Selon la théorie de la vertu absolue, l'Angleterre n'a donc aucun intérêt à ouvrir ses frontières pour échanger de telles marchandises, cela pourrait prendre le risque que les Anglais achètent tout au Portugal et par conséquent que l'économie nationale s'effondre

**Tableau N°2 : Heures de travail nécessaires à la production d'une unité de chaque bien**

	Portugal	Angleterre
1 m de drap	90 H	100 H
1 L de vin	80 H	120 H
Total d'heures	170 H	220 H

Source : [www.econobvious.teachable.com](http://www.econobvious.teachable.com) ; consulté le 21/06/2023 à 13 :28

David Ricardo, qui est aussi partisan du **libre-échange**, propose une solution à cette situation. Sa théorie des avantages comparatifs démontre que même en l'absence d'avantages absolus, l'Angleterre a quand même intérêt à se spécialiser et à échanger avec le Portugal. Les deux pays ont en fait intérêt à se spécialiser dans les biens pour lesquels ils ont un avantage comparatif (ou relatif) et les échanger contre ce qu'ils ne produisent pas.

Pour déterminer pour quel produit on a un avantage comparatif, il faut regarder les productivités comparées avec celles des autres pays. Pour rappel, la productivité est le rapport entre quantité produite et quantité de travail nécessaire à la production (en heures de travail, par exemple). Observons donc les productivités :

**Tableau N°3 : Productivités**

	Portugal	Angleterre
1 m de drap	1/90	1/100
1 L de vin	1/80	1/120

Source : [www.wp.unil.ch/bases/2013/04/davidricardo-et-les-avantages-comparatif.com](http://www.wp.unil.ch/bases/2013/04/davidricardo-et-les-avantages-comparatif.com) consulté le 21/06/2023 à 13 :50

Pour savoir dans quoi l'Angleterre doit se spécialiser, comparons sa productivité pour chacun des produits avec celle du Portugal :

- Rapport entre productivité du vin des Anglais et productivité du vin des Portugais :  $(1/120) / (1/80) = 0.66$

- Rapport entre productivité du drap des Anglais et productivité du drap des Portugais :  $(1/100) / (1/90) = 0.9$

Le désavantage de l'Angleterre est moins grand pour le drap que pour le vin, car sa productivité relative est meilleure (0.9 contre 0.66 pour le vin).

Regardons maintenant dans quel bien le Portugal doit se spécialiser :

– Rapport entre productivité du vin des Portugais et productivité du vin des Anglais :  $(1/80) / (1/120) = 1.5$

– Rapport entre productivité du drap des Portugais et productivité du drap des Anglais :  $(1/90) / (1/100) = 1.11$

Le Portugal a donc un avantage comparatif pour le vin (productivité de 1.5 contre 1.11 pour le drap).

Cette théorie elle été largement accepté et soutenue par la plupart des économistes ; A notre avis on est pour la théorie de l'avantage absolue car le commerce extérieur peut bénéficier à tous les pays impliqués en augmentant la production globale et en réduisant les couts de productions, aussi le commerce extérieur peut favoriser la paix, la stabilité et la prospérité économique en encourageant la coopération et l'interdépendance entre les pays.

### 5. La théorie Heckscher-Ohlin-Samuelson (Modèles HOS)<sup>7</sup> :

Au début du 20ème siècle, trois économistes : Hecksher, Ohlin et Samuelson (HOS) présentent que les différences de bénéfices comparatifs proviennent des différences dans les dotations des composantes de production des nations. Dans le théorème HOS, chacun doit se spécialiser dans la production pour laquelle il dispose de la meilleure dotation en composants (capital, travail, ressources, etc.).

Le modèle (ou théorème) HOS tente de décrire la spécialisation de certains territoires dans certaines productions.

Un territoire très peuplé est bien doté de la composante de production « main-d'œuvre » et devrait se spécialiser dans les productions à forte intensité de main-d'œuvre (comme le textile).

Les pays où il y a peu de population mais beaucoup de capital (par exemple le Japon) doivent se spécialiser dans les productions capitalistes (qui utilisent beaucoup de capital).

Dans ces 2 théories, les nations échangent des produits différents entre elles.

Smith, Ricardo et HOS, les nations se spécialisent dans une ou plusieurs productions et changent ensuite leurs différents produits.

A notre avis cette théories est utile pour expliquer les avantages du commerce extérieur et pour justifier la libéralisation des échanges commerciaux entre les pays, cette théorie peut conduire à des gains d'efficacité et de productivité pour les pays qui participe au commerce

---

<sup>7</sup> MICHEL RAINELLI < commerce international >, Op Cit P50

extérieur ce qui peut mener à une croissance économique plus rapide et une amélioration de niveau de vie pour les populations.

En conclusion de cette section, la théorie de base du commerce extérieur permet de comprendre les avantages du commerce extérieur et de justifier la libéralisation des échanges entre nations. Cependant, ces théories ont des limites et ne peuvent pas expliquer tous les aspects du commerce extérieur. En effet, ces théories ne prennent pas en compte les coûts environnementaux et sociaux associés au commerce extérieur, ce qui peut conduire à des inégalités économiques et sociales entre nations.

En fin de compte, il est essentiel d'équilibrer les avantages économiques avec les coûts sociaux et environnementaux pour maximiser les avantages pour tous les pays.

**Section 02 : les documents utilisés en matière de commerce extérieur**

Les documents utilisés dans le commerce extérieur sont un facteur important pour les entreprises qui souhaitent importer et exporter des marchandises. Ils sont utilisés pour plusieurs raisons pour aider les entreprises commerciales à réussir ; l'objectif de cette section est de citer et expliqué ses documents et comprendre leurs utilités.

Il existe différentes catégories de documents utilisés dans le commerce extérieur :

**1. Les documents de prix<sup>8</sup>**

**1.1. La facture pro forma :**

Les propriétés de la marchandise : qualité, coût et conditions de paiement.

Il pourra être utilisé par le client comme bon de commande, ainsi que comme test pour un

**1.2. La facture définitive :** Par le vendeur et reflète : l'identité des deux pièces, la nature et la qualité de marchandises, le numéro de commande ou de contrat, les portions, le coût unitaire et universel, ainsi que les coûts, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités.

**1.3. La facture provisoire :** Il s'agit d'un fichier écrit par un fournisseur qui ne possède pas toutes les ressources.

**1.4. La facture consulaire :** Détecter et ratifier un produit par les douanes du pays importateur. Consulat de la nation de l'importateur afin de sécuriser et d'authentifier les principes ou le coût des marchandises.

**2. Les documents de transports**

Selon le mode de transport, un document sera établi.

**Tableau n°04: les documents selon le mode de transport**

Mode de transport	Intitulé du document
Par mer	Connaissance maritime+ (éventuellement de <<charte-partie>>) Connaissance non négligeable
Par deux modes de transport (mer terre)	Document de transport multimodal
Par air	Lettre de transport aérien
Par route	Contrat marchandise route
Par la poste	Reçu postal
Par rail	Duplicata de lettre ferroviaire

**Source :** GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Op. Cit, p 13-14

Ce tableau représente les documents nécessaires selon le mode de transport et qui permettent d'assurer le suivi logistique de l'opération, Ils sont importants pour prouver les différentes responsabilités ainsi que les contrats de transport, et mettre en œuvre les assurances de transport

<sup>8</sup>ALAIN Sanchez, 2008, gestion des risques et financements des opérations de commerce à l'international, cnan, Paris, P 23

**2.1. Connaissance maritime (Bill of lading B/L)<sup>9</sup>**

Ce document est le plus ancien des documents de transport et près de 90% des échanges internationaux de marchandises s'effectuent par voie maritime.

**Tableau N°05 : Forme du connaissance<sup>10</sup>**

A personne dénommée (ou nominatif)	A ordre (du chargeur ou de réceptionnaire)	Au porteur (sans indication du destinataire)
Nom et adresse du réceptionnaire <consigné>. - Mention < à ordre > rayée. --- Mention < non négociable > apparente.	-transmissible par simple endos	-Transmissible par simple tradition. -livraison sur simple présentation.
Peut utiliser	Très fréquent avec le crédit Documentaire	Formule dangereuse en cas de perte ou de vol

Source : GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, commerce international, 2008, Ed paris Dunod 13-14, p39

**2.2. Le connaissance de « charte-partie » (charter party)<sup>11</sup>**

Compte tenu de la nature de la marchandise (pétrole, gaz naturel, etc.), l'exportateur peut réserver la totalité du navire Un contrat d'affrètement équivaut à une « charte-partie » et permet de louer un navire pour une durée ou pour un voyage.

**2.3. Le connaissance maritime non négociable (non Négociable Seaway Hill)<sup>12</sup>**

Pour les expéditions maritimes à courte distance, les marchandises arrivent à destination avant les documents. Par conséquent, il est plus pratique de ne pas émettre de connaissance à une personne qui pourrait être nommée sans endossement.

**2.4. Le document de transport multimodal (Multimodale Transport Document)<sup>13</sup>**

Un tel document implique au moins deux modes de transport différents.

Ce type de transport s'est développé au cours des dernières années et implique la combinaison.

**2.5. La lettre de transport aérien LTA (AIR transport document Airways Hill)<sup>14</sup>**

Puisque sous le nom de LTA, le document précise le nom de la compagnie aérienne qui a reçu la marchandise et précise les conditions de transport, il s'agit d'un document non négociable et les banques souhaitant se protéger dans le cadre de ces transactions désigneront comme destinataire de la marchandise.

<sup>9</sup><https://www.fednav.com/fr/regles-generales/connaissance-maritime/> 22/06/2022 à 10 :00

<sup>10</sup>GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, commerce international, 2008, édition paris dunod p 13-14, p39

<sup>11</sup><https://www.btb.termiumplus.gc.ca> ; 22 /06/2023 à 11 :12

<sup>12</sup><https://china.docshipper.com>

<sup>13</sup>Delebecque Philippe, le transport multimodal, 1998, page 527.

<sup>14</sup> <http://www.evertrans.fr>

### 2.6. Le contrat marchandise route <sup>15</sup>

Ce type de document montre :

- Que la marchandise a été reçue par le transporteur.
- L'adresse du destinataire.

IL ne s'agit pas d'un titre de possession de propriété de la marchandise et il n'est pas négociable.

Ce type de document montre :

- Que la marchandise a été reçue par le transporteur.

### 2.7. Le reçu postal<sup>16</sup>

La réception de la marchandise par la poste est prouvée par le reçu postal. Il n'est pas négociable et doit indiquer le nom et adresse du destinataire.

## 3. Les documents d'assurance<sup>17</sup>

Les clauses les plus connues dans le commerce international sont généralement associées aux clauses de l'Institute of London Underwriters et aux clauses de l'American Institute.

Ces clauses portent notamment sur les risques survenus lors du transport des marchandises (guerre, émeute, révolution, guerre civile), pouvant entraîner une perte partielle ou totale.

## 4. Les documents douaniers <sup>18</sup>

Ce sont les documents utilisés pour déterminer la valeur en douane des marchandises en question et revêtent des formes différentes selon les pays.

En Algérie, il est généralement représenté par le numéro du formulaire utilisé. B. D10 pour les importations et D6 pour les exportations.

## 5. Les documents divers<sup>19</sup>

En plus des documents susmentionnés, l'importateur peut demander d'autres documents pour confirmer les caractéristiques qualitatives et/ ou quantitatives des marchandises commandées. Les plus importants sont :

**5.1. Listes de poids et de colisage :** Une liste contenant des informations sur diverses caractéristiques des colis qui composent l'envoi, notamment le nombre, le contenu et le poids des colis

**5.2. Certificat d'origine :** Il s'agit d'un document établi par une autorité douanière, une chambre de commerce ou un expert agréé par les parties pour certifier le pays

---

<sup>15</sup><https://www.cairn.info/le-droit-du-transport-routier-de-marchandises-trm> page 45 22/06/2023 à 14: 00.

<sup>16</sup> <http://www.poste.dz>

<sup>17</sup> ACHOUI Hayet, HAMADI Ouerdia, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012

<sup>18</sup><https://www.bloglobal.fr/infos-pratiques/details-sur-les-documents-necessaires-au-dedouanement/> 22/06/2023 à 14 :40

<sup>19</sup> Document interne siad consulté en avril 2023

d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays dans lequel les marchandises ont été fabriquées.

**5.3. Certificat sanitaire, vétérinaire :** Certifie l'innocuité des produits d'origine animale (aliments pour élevage). Créé par un vétérinaire ou une agence de santé publique.

**5.4. Certificat de provenance :** Ce document prouve le pays d'origine ou de destination des marchandises. Si la marchandise transite par un pays autre que le pays d'origine, on parle de pays d'origine.

**5.5. Certificat phytosanitaire :** Ce document garantit la salubrité des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture agricole. Fondé par l'Agence médicale spatiale.

En conclusion de cette section, un document commercial est tout document qui documente la relation commerciale avec un client. Son objectif est de sécuriser les transactions ; ces documents sont aussi importants pour éviter les retards ou les problèmes de douane.

### **Section 03 : les incoterms et la domiciliation bancaire dans les transactions du commerce extérieur**

Dans cette section, nous allons aborder deux aspects assez importants dans le commerce extérieur ; les incoterms et la domiciliation bancaire. Les incoterms sont des règles qui définissent les obligations de l'importateur et l'exportateur. La domiciliation bancaire quant à elle, elle est une pratique financière courante pour garantir le paiement, nous allons expliquer en détails ces deux aspects ainsi que leur impact sur les transactions commerciales.

#### **1. Les incoterms dans les transactions du commerce extérieur**

##### **1.1. Présentation des incoterms <sup>20</sup>**

La répartition des frais et risque liées au transport de marchandise et une source de conflit potentielle. Pour éviter toute ambiguïté sur les termes de l'accord, le contrat de vente doit se référer à un langage codifié, les incoterms (international commercial termes) ou CIV (condition internationale de vente). Les incoterms établis par l'international, la chambre du commerce définit des points de transfert des risques uniformément définis. Ils rappellent utilement au vendeur les documents qui doivent être fournis à l'acheteur.

##### **1.2. Différents types d'incoterms**

Les incoterms sont classés par types de transport, et par ordre croissant d'obligation pour le vendeur, nous allons présenter les différents types d'incoterms pour tout mode de transport ci-dessus :

**a. Incoterms tout mode de transport<sup>21</sup> :** Dans ce tableau nous allons présenter les incoterms utilisés pour tous types de transport avec leur signification

**Tableau N°6 : des incoterms tout mode de transport**

<b>Codification</b>	<b>Signification</b>
EXW (EX Works)	A l'usine
FCA (Free Carrier)	Franco transporteur

---

<sup>20</sup> Gestion des opérations import-export, Ghislaine Legrand, Hubert Martini, édition DUNOD, années 2008 page 10 consulté le 21/06/2023

<sup>21</sup>Article incoterms 2010 et 2022 répartitions des risques lors du transport de marchandise, [www.appvizer.fr](http://www.appvizer.fr)

CPT ( Carriage Paid To)	Port payé jusqu'à
CIP (Carriage and Insurance)	Paid to port payé, assurance comprise jusqu'à
DAT (Delivered at Terminal)	Rendu au terminal
DAP (Delivered At Place)	Rendu aux lieux de destination convenue
DDP (Delivered Duty Paid)	Rendu droits acquitter

Source : article incoterms 2010 et 2022 répartitions des risques lors du transport de marchandise, [www.appvizer.fr](http://www.appvizer.fr)

**b. Incoterms transport maritime et fluvial**<sup>22</sup>: Dans ce tableau nous allons présenter les incoterms utilisés pour le transport maritime et fluvial avec leur signification

**Tableau N°7 : des incoterms pour le transport Maritime et Fluvial**

<b>Codification</b>	<b>Signification</b>
FAS (Free Alongside ship)	Franco le long du navire
FOB (Free On Bord)	Franco a bord
CFR (Cost and freight)	Cout et fret
CIF ( Cost, Insurance Freight)	Cout, assurance et fret

Source : article incoterms 2010 et 2022 répartitions des risques lors du transport de marchandise, [www.appvizer.fr](http://www.appvizer.fr)

<sup>22</sup>Article incoterms 2010 et 2022 répartitions des risques lors du transport de marchandise, [www.appvizer.fr](http://www.appvizer.fr) consulté juin 2023

**c. Le changement depuis l'arrivée des incoterms 2020** <sup>23</sup>

A chaque décennie, la chambre de commerce international fait évaluer les incoterms afin de les adopter à la nouvelle tendance du commerce extérieur

- **Evolution du FCA des incoterms 2020** : intègre la possibilité pour le vendeur d'obtenir un connaissance ou l'acheteur donnera instruction au transporteur de remettre au vendeur preuve de changement à bord.
- **DPU** : le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'export, aux lieux de destination désigné qui peut être le « terminal » d'arrivé ou à l'endroit convenue au lieu de destination ; le vendeur est responsable en frais et risque jusqu'à ce lieu. L'acheteur quant à lui, en charge du dédouanement a l'import.
- **Les incoterms CIP et CIF font une différence en matière de couverture d'assurance transport** : CIP impose une garantie de tous risques alors que le CIF exige une couverture minimale l'assurance couvre toujours au minimum 110% de la valeur facturée.

**1.3. Choix d'incoterms**

Le choix de l'incoterm est le fruit de concertation entre les parties prenantes, mais aussi de facteurs externes (habitudes du marché, pratique des entreprises à mettre en place des politiques logistiques. En effet, le choix des incoterms à des conséquences juridiques (créant ainsi des obligations pour les acheteurs et les vendeurs)

**a. Incoterm et politique commercial** <sup>24</sup>

Les incoterms des groupes E, F et C déchargement le vendeur de ses obligations dans le pays le pays d'expédition, ce sont les incoterms de prévente

<b>E</b>	Exw : obligatoire minimale du vendeur, le transfert des risques et des frais a lieu dans les locaux du vendeur
<b>F</b>	FCA, FOB, FAS la remise au transporteur met fin aux obligations du vendeur
<b>C</b>	CFR, CIF, CPT, CIP le vendeur ne supporte en aucun cas les risques liés au transport.

Source : Gestion des opérations import-export, Ghislaine Legrand, Hubert Martini, édition DUNOD, années 2008 page 11

---

<sup>23</sup>Article Gestion crédit expert, crédit management depuis 1970

<https://WWW.gestioncreditexpert.com/incoterms-2020-les-maitriser-pour-mieux-se-developper-a-l-international> , consulté 2023 à 22:35

<sup>24</sup>Gestion des opérations import-export, Ghislaine Legrand, Hubert Martini,édition DUNOD, années 2008 page 11

Dans tous les cas, une vente départ (DV) est retenue chaque fois que l'exportateur n'est pas en mesure de fournir une offre plus complète au client à un prix satisfaisant et dans des conditions de sécurité.

En revanche le groupe D ne libère le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises parviennent à destination, laissant à ce dernier les frais et risques liés au transport, ce sont des ventes d'arrivée.

De cette façon, le vendeur soulage l'acheteur d'une série d'obligation et de risques, ce qui peut constituer un bon argument de vente, il est également mieux armé que les acheteurs pour trouver la meilleure solution d'expédition. Dans certain cas, le vendeur peut avoir contrôle total sur l'activité de distribution.

### **b. Incoterm, opération de déchargement et la formalité douanière<sup>25</sup>**

Les incoterms, révisé en 2000, traitent principalement des problèmes récurrents dans les opérations de changement et de déchargement et de dédouanement, le principe selon lequel celui qui contrôle l'équipement aux lieux convenus assure le chargement et le déchargement qui a conduit aux modifications suivantes.

Les deux derniers incoterms de la série D, ont été clarifiés et considérablement révisés lors de la révision de 2000 de la répartition des frais de déchargement, si l'incoterms DDP reste le même en termes de dédouanement et de paiement à l'arrivée, droits et taxes, il permet désormais au vendeur de livrer la marchandise dans les locaux de l'acheteur comme l'incoterm DDU sans qu'il soit nécessaire décharger. Cet allègement des obligations du vendeur est fondamental et s'expliquerait aisément par la difficulté que le vendeur peut rencontrer pour décharger ou charger les marchandises à l'étranger lorsque le vendeur ne dispose pas de moyens adéquats pour sécuriser ces opérations. En retour, l'acheteur sera responsable des frais de stationnement ou de stockage supplémentaires encourus en conséquence directe des retards de dédouanement. Si nécessaire, les parties peuvent fournir contractuellement de plus amples détails concernant le partage des coûts et les formalités douanières à destination. Enfin, il est maintenant très clair que ces deux Incoterms peuvent être utilisés dans les zones de libre-échange, puisque la version officielle inclut une référence au "cas applicable 1".

Suite à cette réorganisation, les deux Incoterms devraient se généraliser dans les années à venir.

Les Incoterms FAS (Free Along si de Ship) ont introduit une réforme majeure des obligations de dédouanement à l'exportation. Celles-ci sont désormais à la charge du vendeur, mieux à même que son client d'effectuer ces formalités dans de bonnes conditions. 1

Dans la même logique, les Incoterms DEQ (Delivered at Quay), révisés en 2000, obligent l'acheteur à dédouaner les importations et à effectuer les formalités douanières

---

<sup>25</sup> Gestion des opérations import-export, Ghislaine Legrand, Hubert Martini, édition DUNOD, années 2008 page 11

requis. Il est également à noter que DEQ doit être limité à la livraison ex-dock, et les frais et risques de déchargement ou de manutention au port sont à la charge de l'acheteur.

Les services ultérieurs (tels que l'entreposage) que nous espérons inclure dans les services du vendeur devraient conduire à la sélection de DDU, voire de DDP.

Enfin, pour le vendeur, les Incoterms EXW restent les Incoterms minimum car il ne prévoit aucune formalité douanière à l'export et chargement.

### c. Incoterm et assurance <sup>26</sup>

Dans une vente à l'étranger, il est toujours dans l'intérêt de l'acheteur de vérifier que les biens sont bien garantis, surtout s'il ne souscrit pas lui-même une assurance. Le vendeur qui ne supporte aucun risque de perte ou d'endommagement de la marchandise n'a qu'une obligation d'assurance minimum (CIP/CIF). Ainsi, un acheteur souhaitant couvrir un risque spécifique doit en faire la demande claire au vendeur (ex : CAF + risque de guerre). Dans tous les cas où le vendeur prend en charge l'assurance, il fournira à l'acheteur une attestation

### 1.4. Les avantages et inconvénients des incoterms <sup>27</sup>

Le plus grand avantage de l'utilisation des Incoterms pour interpréter les règles générales est la standardisation et la spécificité des aspects complexes du commerce international. Disposer d'un système qui lève toute ambiguïté entre les pays rend les échanges beaucoup plus faciles, en particulier lorsqu'il s'agit de négocier les conditions. En divisant les Incoterms en différentes langues, cela permet d'économiser du temps et de l'argent qui nécessitaient auparavant des avocats pour rédiger les termes.

Une lacune notable des Incoterms est que les acheteurs et les vendeurs ont des préférences différentes quant à leur utilisation. Par exemple, les vendeurs peuvent choisir CIF parce qu'ils connaissent mieux leurs marchandises que les acheteurs. D'autre part, l'acheteur peut préférer le prix FOB pour la même raison. Cependant, la terminologie elle-même n'est pas un problème, il s'agit plus de négocier les termes à utiliser que la clarté de la terminologie elle-même.

#### a. Avantage des incoterms

- Des termes faciles à comprendre
- Normalisation internationale
- Mise à jour de la clarification par un organisme international

#### b. Inconvénient des incoterms

- Différence entre les préférences de l'acheteur et du vendeur lors des choix des clauses
- Certaines clauses exposent une partie à des coûts excessifs

---

<sup>26</sup> Gestion des opérations import-export, Ghislaine Legrand, Hubert Martini, édition DUNOD, années 2008 page 12

<sup>27</sup> Article transport64, le monde de transport et son actualité <https://www.transports64.fr>

### 2. Domiciliation bancaire dans les transactions du commerce extérieur

#### 1.1. Présentation de la domiciliation bancaire <sup>28</sup>

Dans la gestion financière des entreprises, la domiciliation bancaire est une procédure nécessaire. Pour les systèmes de trading, les entreprises doivent fournir à leurs fournisseurs et clients leurs coordonnées bancaires. Une banque est une institution dont l'objectif principal est d'aider les clients et de leur faciliter la vie. L'entreprise exécute plusieurs transactions, qu'il s'agisse d'un paiement ou d'un virement d'un client. Les banques gèrent les flux de fonds et, surtout, éviteront le risque de manipuler de grosses sommes d'argent.

D'autre part elle comprend l'ouverture du dossier à l'intermédiaire habilité, qui se traduit par l'attribution d'un numéro de domicile par l'intermédiaire habilité domicilié.

Par conséquent, l'exportateur étranger doit envoyer une facture préforma à l'importateur algérien, qui doit ouvrir un compte auprès de sa banque.

Cette domiciliation est réalisée par un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie en collant un masque humide comportant les mentions suivantes au recto de la facture commerciale originale ou de tout autre document.

- Le nom commercial de la banque résidente ;
- Le numéro de domiciliation attribué au dossier ;
- Date de prélèvement automatique.
- 

#### 1.2. Documents nécessaires pour la domiciliation bancaire<sup>29</sup>

Pour effectuer une domiciliation bancaire, l'importateur doit présenter les documents suivant à sa banque :

- Une demande de domiciliation bancaire ;
- La facture pro forma ;
- Bon de commande
- Confirmation définitive d'achat
- Echange de correspondance ou sont incluses toutes l'indication nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciales ;
- Le demandeur d'ordre récupère la domiciliation cachetée et signée et l'envoi a son fournisseur par fax ou mail.

---

<sup>28</sup>Article, la domiciliation bancaire et ses avantages, Sophie Brignole, avril2021 <https://servicesetemplois.com/> , Formalités de domiciliation bancaire des opérations d'importation et exportation <https://www.douane.gov.dz>consulté en 2023

<sup>29</sup>KSOURLI, « Le contrôle du commerce extérieur et des échanges », 2<sup>ém</sup> édition, Edition GAL, 2008, P60Journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire, N°31 ,46<sup>ème</sup> année, dimanche 13 mai 2007

### 1.3. Les avantages et inconvénients de la domiciliation bancaire<sup>30</sup>

La domiciliation bancaire comporte des avantages comme des inconvénients :

#### a. Les avantages de la domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire permet de :

- Gagner du temps, la banque s'occupe de tout.
- Payer ses créanciers aux dates convenues

#### b. Les inconvénients de la domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire présente aussi des inconvénients mentionnés ci-dessus :

- Il est impossible de reporter à une date ultérieure les prélèvements automatiques même si vous avez des difficultés financières temporaires
- Il est impossible de solliciter de crédit dans une autre banque que celle chez qui on est domicilié
- Le transfert de compte à compte peut être rejeté sans que la banque n'ait à se justifier

En conclusion, nous avons pu voir comment les incoterms et la domiciliation bancaire sont deux aspects essentiels à considérer dans les transactions commerciales internationales, les incoterms offrent des responsabilités entre acheteur et vendeur mais aussi qu'ils encourent certains risques potentiels. La domiciliation bancaire peut également offrir des avantages en termes de sécurité des paiements, mais elle peut être complexe à mettre en place, en comprenant bien ces deux éléments et en choisissant judicieusement leur application dans une transaction, les entreprises peuvent maximiser leurs chances de réussite dans le commerce extérieur.

---

<sup>30</sup>Guide la domiciliation bancaire <https://www.boursicoteur.com> consulté juin 2023

## **Conclusion**

Il est bien connu que le commerce est depuis longtemps important pour certaines économies. Cela est dû à plusieurs facteurs qui ont contribué au développement du commerce international, tant en volume qu'en valeur, et à l'importance que les banques jouent dans le commerce international pour faciliter les relations d'échange (moyens de paiement qui répondent aux attentes des clients) en fournissant.

Les documents utilisés en matière de commerce extérieur, tels que les facteurs commerciaux, les lettres de crédit, les remises documentaires ainsi que les incoterms et la domiciliation bancaire sont des éléments clés pour assurer la réussite des transactions commerciales internationales.

L'évolution du commerce extérieur a conduit à l'adoption de nouvelles pratiques et technologies pour faciliter les échanges commerciaux, en comprenant les tendances actuelles et en utilisant les bonnes pratiques, les entreprises peuvent tirer parti des opportunités offertes par le commerce international et contribuer à une économie mondiale plus prospère.



## *Chapitre II :*

# *Technique de réglementation de l'opération du commerce extérieur*



### **Introduction**

La première section de ce chapitre traite des instruments de paiement, qui sont des moyens de transfert de fonds pour compenser les obligations d'un créancier, et des méthodes de paiement, qui sont principalement utilisées pour sécuriser les paiements

Et la deuxième section introduit les techniques de paiements le transfert libre, la lettre de crédit et la remise documentaire dans le commerce extérieur.

À la fin de la 3ème et dernière section, nous abordons divers risques liés au commerce extérieur et leurs techniques de couverture.

## **Section 01 : les instruments de paiements à l'international**

Dans cette section on va présenter les instruments de paiements à l'international qui sont des méthodes utilisées pour transférer de l'argent entre des personnes ou des entreprises situées dans des différents pays ces méthodes peuvent inclure des chèques, des cartes bancaires, des virements bancaires, la lettre de change et le billet à ordre, le but de cette section est de mieux comprendre les méthodes utilisées pour transférer de l'argent à l'international.

### **1. Le chèque<sup>1</sup>**

C'est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur les crédits du titulaire.

Le chèque étant payable à vue, est un instrument de paiement et non un instrument de crédit.

Et il existe en général 03 (trois) types de chèques :

**1-1 Le chèque d'entreprise** : Les chèques de la société ne fournissent aucune garantie à l'exportateur et il peut y avoir des réserves insuffisantes ou inexistantes sur le compte de l'importateur au moment où l'exportateur présente le chèque à son institution bancaire. Généralement, la banque qui reçoit ce type de chèque ne procédera au règlement qu'une fois les fonds reçus de la banque de l'importateur.

**1-2 Le chèque de banque** : Un chèque bancaire est un chèque tiré sur les fonds propres d'une banque ou sur une autre banque. Par conséquent, il fournit une assurance contre les risques commerciaux. Cependant, il ne protège pas contre le risque bancaire (les banques doivent être solvables).

**1-3 Le chèque « sauf bonne fin »** : Avec cette technique, l'exportateur a l'argent sur son compte lorsqu'il présente le chèque au guichet de sa banque, mais seulement si cela est fait avec succès. Si le débiteur ne paie toujours pas le chèque, la banque récupérera le montant payé sur le compte de l'exportateur.

### **1.2. Les Avantages et inconvénients du chèque<sup>2</sup>**

#### **✓ Les Avantages**

- commission faible sur les chèques à montant élevé
- le risque d'impayé peut-être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié.
- c'est un instrument peu coûteux et facile à utiliser

#### **✓ Les inconvénients**

- Le statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre. Ainsi, un importateur peut effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis ;
- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur ;

---

<sup>1</sup>J. PAVEAU, F. DUUDHIL <<exporter : pratique du commerce international >>, 2003, 18<sup>ème</sup> édition FOUSHER, P364

<sup>2</sup>GHISLAINE LE GRAND <<COMMERCE INTERNATIONAL>>, 2010, 3<sup>ème</sup> édition DUNOD, paris, P142

- Le temps d'encaissement est plus ou moins long ;
- Si le chèque est libellé en devises, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- Le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié ;
- La réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques en commerce international ;
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.

### **2. La carte bancaire <sup>3</sup>**

La carte bancaire est un outil de paiement apparu aux Etats-Unis. Elle s'est fortement développée ces dernières années, car elle évite le transport d'espèces, et elle est très sûre pour les porteurs de carte et les bénéficiaires de paiement. L'évolution de la technologie a permis aux cartes bancaires sont devenus le moyen de paiement le plus sûr pour toutes les petites transactions.

### **3. le virement bancaire <sup>4</sup>**

Un virement bancaire international est un transfert d'argent d'un compte à un autre par une banque au nom d'un créancier (exportateur) au nom du débiteur (dans ce cas l'importateur). Les commandes peuvent être passées en devise locale ou étrangère.

#### **3-1. Les Avantages et inconvénients du virement :**

##### **✓ Les Avantages :**

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées
  - Le virement est rapide et ne coûte pas cher
  - Son utilisation est très facile
  - Le système fonctionne en continu et assure une bonne traçabilité de l'opération
- Etant donné sa facilité d'utilisation, le virement est l'instrument de paiement international le plus utilisé.

##### **✓ Les inconvénients :**

- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (prépaiement)
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur
- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises.

Etant donné sa facilité d'utilisation, le virement est l'instrument de paiement international le plus utilisé.

### **4. La Lettre de change <sup>5</sup>:**

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce

---

<sup>3</sup>Yves SIMON, Delphine LAUTER, Christophe MOREL<<finance internationale>>, septembre2009, 10eme édition, p696

<sup>4</sup><https://www.sgbs.sn/> consulté le 22/06/2023 à 22 :01

<sup>5</sup> GHISLAINE.L et MARTINI.H, commerce international, partie 2,2ème éd, P 143

moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long. Cependant, ce mode de paiement n'est pas toujours répandu. En exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, il est possible d'écarter le risque d'impayé.

### **4-1. Avantages et Inconvénients<sup>6</sup>**

#### **✓ Avantages**

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier)
- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque
- Il détermine précisément la date d'échéance Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930

#### **✓ Inconvénients**

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol
- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé --Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

### **4-2. Le billet à ordre <sup>7</sup>:**

Il s'agit d'une lettre par laquelle un abonné (débitur) s'engage à payer à un créancier (bénéficiaire) un montant fixe à une heure et un lieu déterminé, dont les principaux avantages sont dus à sa simplicité et à des remises. Elle est disponible pour une utilisation immédiate.

#### **4-2-1. Avantages et inconvénients<sup>8</sup>**

##### **✓ Les avantages :**

- Le vendeur peut procéder à l'escompte de l'effet par mobilisation.
- c'est une reconnaissance de dette.

##### **✓ Les inconvénients :**

- Il est émis à l'initiative de l'acheteur.
- il est exposé au risque d'impayé et de change.

### **5-SWIFT <sup>9</sup>**

L'outil de paiement le plus utilisé. Le débiteur (acheteur/importateur) donne instruction à la banque de payer le créancier (exportateur) par virement bancaire. Ce n'est pas cher, très rapide et fiable.

Les destinataires des transferts d'argent reçoivent toujours un reçu Swift qui prouve que le transfert d'argent a été effectué.

---

<sup>6</sup> GHISLAINE.L et MARTINI.H, commerce international, partie 2,2ème éd, P 143

<sup>7</sup> LEGRAND.G et MARTINI.H, commerce international, Edition Dunod paris Op.cit., P 132.

<sup>8</sup>LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, 2010, 3ème éd, Edition Dunod, Paris.

<sup>9</sup> GHISLAINE.L et MARTINI.H, commerce international, partie 2,2ème éd, P 142.

**5-1. Les avantages de ce système (SWIFT)<sup>10</sup>**

**-La rapidité :** Le temps de transmission d'un message est très inférieur au délai d'acheminement d'un courrier postal.

**-Le message SWIFT :** a un coût réduit, il peut toujours être utilisé pour autant que le destinataire soit relié au réseau.

**-La Sécurité :** Les moyens de traitement de l'information qui interviennent à différents niveaux du réseau sont équipés de programmes sophistiqués de détection d'erreurs.

L'ordinateur crypte les messages échangés entre le concentrateur et le centre de traitement, protégeant ainsi le réseau des écoutes clandestines des pirates.

Les clés sont utilisées pour vérifier l'identité de l'expéditeur d'un message. La standardisation des messages élimine le risque de malentendus non négociables.

En conclusion les instruments de paiements à l'international sont des éléments clés pour les transactions commerciales et les transferts d'argent à travers le monde, ces instruments sont importants pour les entreprises qui souhaitent effectuer des transactions commerciales à l'international.

---

<sup>10</sup> GHISLAINE.L et MARTINI.H, commerce international, partie 2, 2<sup>ème</sup> éd, P 142

## **Section 02 : Les différentes méthodes de paiement pour les transactions internationales**

Les termes et conditions du financement des entreprises de commerce international impliquent le Financement des importations et des exportations. Les exportateurs chercheront un formulaire Une sécurité et une rapidité de paiement maximales seront fournies. L'importateur recherchera un mode de paiement qui lui permettra d'inspecter les marchandises avant de payer, tout en souhaitant que les opérations bancaires soient aussi bon marché que possible.

### **1. Les techniques documentaires**

Dans les opérations internationales, la manutention des marchandises nécessite des opérations douanières et logistiques. Souvent, ces objectifs ne peuvent être atteints si l'acheteur ne dispose pas de la documentation minimale nécessaire.

#### **1.1. La remise documentaire <sup>11</sup>**

##### **1.1.1. Définition**

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur contre remise de documents. Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement ou acceptation d'une lettre de change. Dans ce dernier cas, la lettre de change peut être avalisée par une banque, ce qui procure au vendeur (ou en cas de circulation, au porteur) une sécurité de paiement nettement supérieure. Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions.

##### **1.1.2. La procédure de la remise documentaire <sup>12</sup>**

Une fois que l'exportateur envoie sa marchandise à l'étranger, sa banque ne peut pas directement présenter les documents de paiement à l'importateur. La banque de l'exportateur doit faire appel à des intermédiaires pour finaliser la transaction de paiement.

##### **1.1.3. Les intervenants dans les procédures la remise documentaire <sup>13</sup>**

La remise documentaire implique généralement les parties suivantes :

- **le donneur d'ordre** : L'exportateur, créancier du montant dû par l'acheteur. Une fois qu'il aura délivré une autorisation à la banque, l'opération d'encaissement sera déclenchée par lui.
- **La banque remettante** : Il s'agit de la banque de l'exportateur. Il exécute les instructions de recouvrement pour recouvrer la créance en remettant les documents à l'agence du pays de l'acheteur.
- **La banque chargée de l'encaissement** : Il s'agit de la banque correspondante de la banque remettante. La banque collectrice doit être située dans le pays de l'acheteur.

---

<sup>11</sup>La banque et l'entreprise, les techniques actuelles de financement Gérard Rouyer, Alain Choinel, la banque revue, édition 1996

<sup>12</sup>J. PAVEAU, op.cit., p.354.

<sup>13</sup>OUERDI Dyhia, SEHAD Sonia, mémoire fin d'étude « les instruments et les techniques de paiement international », 2009-2010. Consulter juin 2023

- **Banque de présentation** : (Banque de l'acheteur) C'est la banque qui présente les documents à l'acheteur en fonction du montant du paiement.  
Si l'acheteur a un compte à la banque où le reçu est enregistré, la ligne d'invite sera confondue avec celui-ci. Si l'acheteur n'a pas de compte auprès de la banque d'encaissement, la banque présentatrice (banque de l'acheteur) paiera les documents au nom de la banque d'encaissement.
- **Le tiré** : C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

### 1.1.4. Les déroulements de la remise documentaire <sup>14</sup>

L'exportateur expédie la marchandise comme convenu et reçoit des documents du transporteur (connaissance, etc.) prouvant la réception et l'expédition. :

- ✓ Il remet les documents à la banque avec la lettre d'instruction.
- ✓ La banque vérifie l'existence des documents mentionnés dans la lettre d'instruction. Il envoie les documents à la banque correspondante dans le pays de l'acheteur (ou à la banque de l'acheteur s'il convient de coopérer).
- ✓ La banque correspondante informe l'acheteur conformément à la lettre d'instruction. Elle demande des justificatifs, le paiement d'une facture ou l'acceptation de l'effet de commerce ci-joint.
- ✓ La banque correspondante envoie les fonds ou les effets acceptés à la banque de l'exportateur.
- ✓ La banque de l'acheteur le dépose sur le compte de son client ou lui présente une acceptation. Il peut être réduit selon la demande du client

### 1.1.5. Les avantages et inconvénient de la remise documentaire <sup>15</sup>

#### a. Avantages de la remise documentaire

- la remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport à la lettre de crédit ;
- le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ;
- l'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ses obligations
- la simplicité et la souplesse de la procédure ;
- le coût bancaire est minime (moins onéreux qu'un crédit documentaire) ;
- la remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire.

#### b. Inconvénient de la remise documentaire

---

<sup>14</sup>OUERDI Dyhia, SEHAD Sonia, mémoire fin d'étude « les instruments et les techniques de paiement international », 2009-2010. Consulter juin 2023

<sup>15</sup><https://www.etrepaye.fr/la-remise-documentaire-c8-r830.php>, Corine BERHO PASCO <<commerce international >> 6ème édition Dunod, paris, 2006, P 116

-Si l'importateur refuse d'enlever les marchandises, l'exportateur peut faire face à des risques importants. Une telle situation entraînera sans aucun doute des coûts supplémentaires pour l'exportateur (frais de stockage, réexpédition des marchandises, etc.). Selon la nature et la valeur de ces biens, ils peuvent être amenés à être vendus sur place à un prix inférieur (risque commercial). Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier une caution avec le client pour couvrir les frais de retour et de stockage.

- Risque de non-paiement de l'exportateur. En cas de document contre acceptation, l'exportateur ne dispose que de la lettre de change acceptée par l'importateur comme garantie après la mainlevée de la marchandise. Il risque donc la faillite ou l'insolvabilité temporaire de l'importateur, ainsi que le non-paiement dû au risque politique. Pour minimiser ces risques, nous vous recommandons d'obtenir l'approbation de la banque de l'importateur ou de souscrire une assurance.

-une insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise

-la faible protection des banques (elles ne s'engagent pas à payer)

### **1.2.Le crédit documentaire <sup>16</sup>**

#### **1.2.1. Définition**

Une lettre de crédit, communément appelée Credoc, représente l'obligation d'une banque de payer un fournisseur de biens ou de services. Afin de pouvoir percevoir une indemnisation, ce dernier doit présenter un certain nombre de documents attestant de la bonne expédition de la marchandise ou de la bonne fourniture du service ou de la prestation dans le délai précisé dans la lettre de crédit. Dans cette situation, la banque agit comme intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur, assurant leurs exigences respectives. En termes simples, une lettre de crédit permet au vendeur d'effectuer le paiement après l'expédition des marchandises et à l'acheteur de ne payer que lorsqu'il est certain que les marchandises seront reçues. Par conséquent, le crédit documentaire est une technologie utilisée dans le monde entier pour protéger les transactions commerciales internationales.

#### **1.2.2. Le déroulement de crédit documentaire**

Qu'une entreprise exporte ou importe, elle peut rencontrer une lettre de crédit documentaire d'importation ou une lettre de crédit documentaire d'exportation. Dans le premier cas, lorsque l'entreprise importatrice sollicite une Demande de Crédit Documentaire (Credoc) au profit de son fournisseur étranger dans les conditions prévues au contrat commercial. Dans le second cas, le certificat d'exportation est délivré par une banque étrangère, qui envoie un fax à la banque du pays de l'exportateur, chargée d'informer l'exportateur et éventuellement de le confirmer auprès de l'exportateur concerné. Le crédit documentaire est différent selon sa globalisation, en effet il peut être stipulé par mode de paiement, mode d'acceptation ou mode de négociation, le mécanisme général est le suivant.

---

<sup>16</sup>Annick Busseau, « stratégies et technique du commerce international », 1994.

**1.2.3. Les avantages et inconvénient de crédit documentaire <sup>17</sup>**

**a. Avantages de crédit documentaire**

- **Bonne sécurité :** Une lettre de crédit est la seule transaction bancaire qui implique les obligations de la banque et concilie les exigences de sécurité contradictoires du vendeur et de l'acheteur. Le vendeur est payé par la banque de son pays pour la livraison des documents, et l'acheteur ne paie que la livraison des documents représentatifs de la quantité et de la qualité de la commande. Qualité technique à la vérification de la conformité des documents.
- **Rapidité de paiement :** Quand le crédit est réalisable à vue aux caisses de la banque notificatrice ou si le crédit est confirmé, le vendeur peut se faire payer l'expédition des marchandises ou de la prestation des services si le crédit documentaire réalisable par acceptation ou négociation, le vendeur peut mobiliser les traites créées et alimenter sa trésorerie.
- **Grande précision :** Le crédit documentaire est une technique de grande précision, qui s'appuyant sur les documents, évite toute interprétation.
- **Universalité :** Cette technique est internationale, elle convient aux règlements de marchandise ou de service et présente une grande variété de solution de paiement vu les différents types de Credoc existants.

**b. Inconvénient de crédit documentaire**

- **Procédure complexe :** Les nombreux types de crédit, délais et documents utilisés dans ce mode de paiement rendent le traitement particulièrement compliqué pour les détaillants.
- **Coût élevé :** Des frais très élevés et des minima élevés rendent le Credoc plus cher et le final Ce sera un moyen coûteux.  
"Tous les frais et charges perçus en dehors du pays d'émission sont à la charge du bénéficiaire."
- **Formalisme rigoureux:** L'obligation de la banque de payer via le Credoc permet à la banque d'effectuer des contrôles documentaires plus stricts, garantissant que même si l'une des parties (importateur ou exportateur) modifie l'une des conditions du Credoc, le consentement de ces banques sera requis, Cette bonne sécurité de la banque peut entraîner des refus excessifs de documents lors de la présentation initiale, entraînant des retards importants dans l'arrivée des documents à l'importateur, entraînant des retards dans le dédouanement et la réception des marchandises.

---

<sup>17</sup>[https://www.memoireonline.com/11/12/6504/m\\_Le-credit-documentaire16.html](https://www.memoireonline.com/11/12/6504/m_Le-credit-documentaire16.html) consulté le 23JUN 2023

## **2. Les techniques non documentaires**

### **2.1.L'encaissement simple <sup>18</sup>**

#### **2.1.1. Définition**

L'encaissement simple est une procédure par laquelle l'exportateur demande à l'importateur le règlement de la somme due sans aucune autre formalité. Selon le moment où intervient le paiement, il offre plus ou moins de sécurité à l'exportateur<sup>19</sup>.

#### **2.1.2. L'encaissement simple et moments de paiement**

En jouant sur la variable temps, l'encaissement simple devient une technique de sécurisation au moins d'une partie du paiement.

#### **2.1.3. L'acompte a la commande**

Il marque l'engagement de l'acheteur et constitue généralement une condition du contrat. Cela équivaut au risque assumé par l'acheteur qui a payé une somme contractuelle limitée et le vendeur n'a fourni aucun service. Commercialement, il est largement accepté dans la vente de produit adapté spécifiquement aux acheteurs. Le montant de l'acompte varie de 5 à 10 de la valeur de contrat et limite la garantie offerte au vendeur.

#### **2.1.4. Paiement avant expédition**

Il est commercialement difficile à faire accepter à l'acheteur importateur. Lorsque celui-ci, ou son pays, présente des risques très importants, l'importateur qui souhaite absolument recevoir les produits peut accepter cette solution de dernier recours. La nature du produit-fongible, faiblement identifiable et rapidement consommable, peut conduire l'exportateur à imposer ce mode de paiement très peu attractif.

#### **2.1.5. Avantages et inconvénient de l'encaissement simple<sup>20</sup>**

##### **a. Avantages de l'encaissement simple**

- Simplicité
- Modération des coûts
- Rapidité

##### **b. Inconvénient de l'encaissement simple**

- 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 étant basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement, la mauvaise livraison, la livraison hors délai, le non transfert des fonds.

---

<sup>18</sup>Mémoire de fin d'étude réalisé par AIT KACI ARAB Messaoud, AIT MOHAND Soria, année 2016/2017

<sup>19</sup><https://cours-bts-ci.fr/remise-documentaire> consulté 2023-06-24

<sup>20</sup>ANNOUNE kahina, op.cit.

## **2.2. Contre remboursement<sup>21</sup>**

### **2.2.1. Définition**

La technologie permet au transporteur final de la cargaison d'être un intermédiaire financier. Le transporteur ne livre la marchandise qu'après paiement. En conséquence, le transporteur sera chargé d'encaisser et de remettre le prix pour le compte du vendeur à titre d'indemnité. Cette technique est utilisée pour les transactions portant sur des petits montants. Le règlement peut s'effectuer en espèces, par chèque ou par traite.

### **2.2.2. Déroulement de contre remboursement**

Dans le déroulement de contre remboursement en est trouvé quatre étapes :

**Etape 01 :** le vendeur (exportateur) expédie la marchandise par l'intermédiaire, jusqu'à l'acheteur (importateur) avec l'instruction irrévocable à ce transitaire de ne livrer la marchandise que contre paiement reçu ;

**Etape 02 :** le transitaire, au moment où il présente la marchandise au destinataire (l'acheteur), il demande le paiement de celle-ci ;

**Etape 03 :** dès que le paiement est effectué, le transitaire remet la marchandise à l'acheteur (importateur) : c'est la livraison ;

**Etape 04 :** le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre qu'est le vendeur (exportateur).

### **2.2.3. Avantages et inconvénients de contre remboursement<sup>22</sup>**

#### **a. Avantages de contre remboursement**

- Simple
- Rapide
- Sûr
- Pratique dans des opérations de vente par correspondance.

#### **b. Inconvénients de contre remboursement**

- Coût élevé
- Domaine restreint
- Refus de paiement

---

<sup>21</sup>B. GUENDOUZI. « Relations économiques internationales », 2000, p.15.

<sup>22</sup>ANNOUN Kahina, op.cit., consulté en 2023

## **Section 03 : La gestion des risques liés au financement de commerce extérieur**

Dans cette section nous allons présenter la gestion des risques liées au financement de commerce extérieur, de nos jours chaque entreprise est exposée tel que la fluctuation de change, les retards de paiement, nous nous intéresserons à la façon dont l'entreprise peut éviter ces risques pour assurer la viabilité de leurs activités commerciales.

### **1. Les différents risques liés aux techniques documentaires <sup>23</sup>**

#### **1.1. La nature de risque <sup>24</sup>**

On trouve (4) risque :

##### **1.1.1. Risque politique**

Le risque politique provient soit d'événements strictement politiques (guerres civiles étrangères, émeutes, révolutions, changements brusques de régime) soit de catastrophes naturelles dans le pays de l'acheteur.

##### **1.1.2. Risque commercial**

Cela a été causé par la détérioration de l'acheteur privé et l'insolvabilité du débiteur qui n'était plus en mesure d'honorer ces engagements.

##### **1.1.3. Risque de l'acheteur**

La distinction entre le risque politique et le risque commercial prend toute sa valeur face à un acheteur privé qui peut être poursuivi devant les juridictions de droit commun et une procédure d'insolvabilité peut pendant être engagée lorsqu'un contrat d'exportation est conclu avec un acheteur public, en raison de ces les acquéreurs échappent au recours du droit commun et ne peuvent donc être garantis des risques commerciaux et ne peuvent être déclarés en faillite par les autorités judiciaires. Les risques supportés par les acheteurs publics, y compris le défaut de paiement, sont inclus dans le risque politique.

##### **1.1.4. Risque économique**

Il décrit les dangers qui peuvent affecter le revenu des entreprises, ils peuvent prévenir de risque politique, inflation naturelle et d'escroquerie.<sup>25</sup>

---

<sup>23</sup> ATMANI Hassiba, ICHALLAL Bahia, gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire, 2015/2016

<sup>24</sup> G Mémoire de fin d'étude réalisé par AIT KACI ARAB Messaoud, AIT MOHAND Soria, année 2016/2017 ONDA ZADA Ibrahim, op.cit, p.16

<sup>25</sup> <https://www.finance-club.eu/definitions/risque-economique> consulté à 10h57

### **1.2. Les risques particuliers <sup>26</sup>**

#### **1.2.1. Risque liés à l'importateur**

Les risques d'importation sont particulièrement liés aux procédures à accomplir avant, pendant et après le passage en douane de marchandise.<sup>27</sup>

##### **1.2.1.1. Risque documentaire**

Le risque est que pendant la période de fabrication, c'est bien le risque d'augmentation des prix dans le pays du fournisseur. Si le contrat est basé sur une formule de prix ferme et non modifiable, cette augmentation de prix est supportée par le vendeur.

##### **1.2.1.2. Risque de non-expédition**

Le risque lié aux documents découle des écarts entre les informations fournies par le fournisseur et les documents tels que les marchandises réellement expédiées. En cas de doute lors de l'examen des documents, le banquier du bénéficiaire ou le banquier correspondant doit se renseigner auprès de l'acheteur pour obtenir son consentement nonobstant les irrégularités constatées sur les documents. Cependant, si le banquier est responsable de l'examen des documents, il n'est pas responsable des avoirs si les biens reçus sont tels qu'annoncés sur les documents.

#### **1.2.2. Risque liés à l'exportateur**

Dans les transactions de commerce extérieur, comme dans toute autre transaction financière ou commerciale, le fournisseur doit être exposé à des risques, surtout s'il accepte des conditions de paiement. Tous ces risques sont amplifiés dans les affaires de commerce extérieur. En effet, la durée de la transaction est prolongée en raison de la distance, et la relation personnelle entre les parties est souvent moins étroite que celle entre les parties d'un même pays.

##### **1.2.2.1. Risque de non-paiement**

Le risque de non-paiement, également appelé risque d'insolvabilité, fait généralement référence au risque de ne pas payer une dette à la date initialement convenue. Le banquier correspondant, en effectuant le paiement au vendeur, court le risque que son commettant (le banquier de l'importateur) ne soit pas en mesure de rembourser.

### **1.3. Risques liés à la technique de paiement<sup>28</sup>**

#### **1.3.1. Risque de client**

Ce risque concerne le client de la banque, qu'il soit importateur ou exportateur. Il est possible pour l'importateur que la marchandise ne soit pas conforme à la commande, pour laquelle il peut exercer en sa faveur une garantie de bonne exécution ou de bon résultat.

---

<sup>26</sup>ATMANI Hassiba, ICHALLAL Bahia, gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire, 2015/2016

<sup>27</sup><https://www.kmu.admin.ch/fr> consulté 11h23

<sup>28</sup>idem, p68

Pour les exportateurs, ce n'est que lorsque le crédit documentaire comporte l'engagement de la banque qu'il peut avoir le plus grand sentiment de sécurité. A leur niveau, la recherche des risques doit être plus prudente. Dans les deux cas, les risques sont transférés à la banque et les deux parties (importateur et exportateur) sont protégées par la garantie apportée par les deux banques dans le crédit documentaire, c'est donc la banque qui supporte ces risques.

### **1.3.2. Risque pour la banque**

Le risque est Ce risque dépend si la banque est un donneur d'ordre ou une banque correspondante, et les risques supportés par les banques sont différents.

### **1.3.3. Risque de la remise documentaire**

Contrairement à une lettre de crédit documentaire, une remise **documentaire** présente moins de risques pour la banque. Dans une remise documentaire, la banque ne s'engage financièrement que dans le cas d'une remise documentaire avec traite endossée. En effet, une fois que la banque accepte d'endosser la traite, tous les risques sont supportés par la banque. Elle est obligée de payer ses fournisseurs et ses clients en cas de faillite.

## **1.4. Les risques de crédit <sup>29</sup>**

### **1.4.1. Le risque de crédit clientèle**

Il s'agit du risque qu'une contrepartie financièrement faible, société non financière ou personne physique, n'honore pas ses engagements à une échéance convenue ou l'exécution d'un contrat garanti par une banque.

### **1.4.2. Risque interbancaire**

Il s'agit d'un risque résultant de créances ou d'engagements hors bilan ou de l'ordre d'un établissement de crédit dont la taille ou la concentration expose l'établissement prêteur à des conséquences défavorables en cas de défaillance d'une contrepartie et affecte significativement sa situation financière

### **1.4.3. Risque de concentration**

Il représente un risque direct ou indirect qui résulte de l'octroi de crédit à une même contrepartie. À des contreparties considérées comme un même bénéficiaire en vertu de la réglementation sur la division des risques. Il s'implique lorsque les contreparties opèrent dans le même secteur économique ou géographique.

---

<sup>29</sup>Mémoire de fin d'étude réalisé par AIT KACI ARAB Messaoud, AIT MOHAND Soria, année 2016/2017

<https://fr.wikipedia.org/> consulté le 24 juin

## **2. Les outils de gestion des risques liés aux techniques documentaire**

### **1. Technique de couverture de risque de non-paiement**

#### **1.1. Couverture interne**

On à trouver (3) couverture interne

##### **1.1.1. Le choix des instruments de paiement**

Le risque crédit est une relation étroite avec les techniques de paiement choisi. En effet plus la technique est élevé plus la procédure est complexe.

##### **1.1.2. La clause de réserve de propriété**

Contrat contre importateur exportateur ou le vendeur conserve la propriété des marchandises vendues jusqu'à ce que l'importateur ait payé le prix de cette marchandise.

#### **1.2. Couverture externe<sup>30</sup>**

Il s'agit de moyens et techniques qui sont externes a l'entreprise, pour mieux se protéger contre le risque de non-paiement

##### **1.2.1. Les recours à l'assurance**

Le risque de non-paiement peut être transférer à la compagnie d'assurance. L'exportateur a donc la possibilité de couvrir son risque de non-paiement par la suscription d'assurance auprès des assurances crédit qui présentedes garanties de police d'assurance.

##### **1.2.2. Recours à l'affacturage**

Les entreprises exportatrices peuvent transférer leur risque de crédit aux institutions financière à court termes. Il permet aux exportateurs de faciliter la trésorerie et la gestion des comptes clients, cela inclus d'inviter les institutions financières à collecter les factures pour garantir de bon résultat.

##### **1.2.3. Recours aux banques**

Les garanties mises en œuvre dans le commerce international représentent la majorité. Cependant c'est bon pour les acheteurs et bon pour les exportateurs. Parfois, les acheteurs peuvent être tenus de fournir une garantie pour sécuriser le paiement.

##### **1.2.4. Garantie de paiement**

Il s'agit d'une promesse faite par la banque de garantie de rembourser ou de garantir le paiement du montant du contrat. Si l'acheteur si l'acheteur ne respecte pas la date d'échéance. Aucun montant ne correspond à tout ou partie du montant du contrat. Cette garantie est effective à compter de la date d'émission et reste en vigueur jusqu'à la date de paiement prévue plus une période de temps pour permettre la détermination du montant impayé de l'importateur.

---

<sup>30</sup>GONDA Zada Ibrahim, op.cit, p17.

## **2. Technique de couverture de risque de change <sup>31</sup>**

### **2.1. Avance devise**

Une avance en devise consiste à fournir des fonds aux entreprises leur permettant de transférer la devise empruntée ou sa contrepartie le jour de la réalisation.

### **2.2. Opération a option**

Le paiement d'une prime, l'option donne le droit, mais non l'obligation, d'acheter ou de vendre une devise à une date et un cours déterminés. L'option fonctionne comme une police d'assurance. Si les taux évoluent de façon défavorable, l'acheteur de l'option est protégé ; dans le cas contraire, il n'exerce pas l'option et peut réaliser un profit. Les opérations à option sont généralement de deux formes : les options d'achat et les options de vente.

#### **1.1. Opération d'achat**

Le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur de l'option n'a pas avantage à exercer son droit car il peut acheter la devise moins chère sur le marché. Il se trouve donc à perdre uniquement la prime payée pour se procurer l'option initialement.

#### **1.2. Opération de vente**

Le taux de change à l'expiration de l'option est supérieur au prix d'exercice. Le détenteur a un avantage lors de l'exercice de son option car il peut vendre la devise au prix d'exercice, ce qui lui est avantageux.

#### **1.3. Opération a terme**

Change à terme, l'outil preveliger pour clôturer la couverture de change, la facilité offre la flexibilité et la liquidité dans les devises courantes et les dates peuvent être accordé pour des transactions commerciales cela permet de ne laisser aucun risque résiduel. L'utilisation du change à terme ne permet pas de profiter d'une évolution favorable des cours d'une devise. Le contrat à terme et le swap sont les deux composants des opérations à terme.

##### **1.3.1. Contrat a terme**

Consiste en des accords liés au change de devises. D'autre part, c'est le montant des actions échangées, Le taux de change utilisé pour la conversion est une date future.

##### **1.3.2. Swap**

Cette technique consiste à exécuter simultanément des opérations a terme dans des sens opposés, pour le même montant de devise, ce type d'opération de swaps est souvent utiliser par les entreprises qui ont des comptes fournisseurs et des comptes clients dans la même devise, mais a la date d'expiration inappropriée

## **2. Technique de couverture de risque politique <sup>32</sup>**

Pour ces deux types de risques, l'utilisation de l'assurance est le moyen le plus efficace et le plus sur de se protéger, et nous avons déjà plusieurs institutions qui fournissent

---

<sup>31</sup>Mémoire de fin d'étude réaliser par AIT KACI ARAB Messaoud, AIT MOHAND Soria, année 2016/2017

<sup>32</sup>Mémoire de fin d'étude réaliser par AIT KACI ARAB Messaoud, AIT MOHAND Soria, année 2016/2017

des assurances pour gérer ces risques. Citons par exemple la COFACE qui propose une gamme complète d'assurance contre les risques catastrophique et politique.

### **3. Les garanties bancaires <sup>33</sup>**

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

#### **▪ La garantie de soumission (bidbond)**

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

#### **▪ La garantie de restitution d'avance**

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

#### **▪ La garantie de bonne exécution**

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

#### **▪ La garantie de retenue de garantie**

Appelée aussi «garantie de dispense de retenue de garantie», Cette garantie est destinée à éviter une retenue qui sera effectuée par l'acheteur sur le prix du contrat. Ceux-ci à

---

<sup>33</sup>GARSUAULT Philippe, PRIAMI Stéphane, « les opérations bancaires à l'international », éd : D'organisation, PARIS, p.155. «Management des opérations de commerce international », p166.

l'effet de pouvoir pallier ou remédier à toutes mauvaises fournitures livrées. Son montant ne peut dépasser en principe 10% de la valeur du contrat. C'est pourquoi la garantie bancaire dite "de retenu de garantie", ou de "dispense de retenu de garantie" intervient pour mettre fin à la rétention du montant, et à garantir à l'acheteur le remboursement en cas de défaillance. Cette garantie s'annule à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

### ▪ **La garantie admission temporaire**

Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise est dans la plupart des cas amène à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporté. Ce qui dispose cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation sous la condition démise en place d'une garantie bancaire. Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis. Cette garantie ne peut être libérée qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé.

Temporairement. Enfin, le type de rapport financier entre le donneur d'ordre et sa banque permet de distinguer :

- Les garanties couvertes, par les quelles le donneur d'ordre dépose préalablement auprès de sa banque tout ou partie du montant de la garantie ;

Les garanties en blanc (à plus forte commission), qui sont délivrées sans que le donneur d'ordre ait déposé une quelconque provision

### **Conclusion**

Dans ce chapitre nous avons expliqué les différentes techniques de paiement dans le commerce extérieur, que chaque coter doit connaître (importateur / exportateur) afin de choisir la meilleure technique à utiliser dans leur différentes opérations, la meilleur technique est choisie par rapport aux couts, rapidité et diminuer les risques.

---



---

# *Conclusion générale*

---



---

## Conclusion générale

---

Dans ce mémoire, nous avons présenté les différents aspects du commerce extérieur, des documents utilisés aux méthodes de paiement en passant par les incoterms et la domiciliation bancaire. Nous avons également comparé les opérations d'importation par lettre de crédit et remise documentaire pour l'ETS SIAD AUTOMOBILES SPA.

Notre objectif était non seulement de comprendre les fondements théoriques du commerce extérieur, mais également d'appliquer ces concepts à une entreprise spécifique. Nous avons utilisé une méthodologie rigoureuse pour examiner les processus de lettre de crédit et de remise documentaire, en utilisant notamment des entretiens et l'analyse documentaire.

Nos résultats ont montré que la lettre de crédit est une méthode plus sûre pour l'importateur car elle garantit que les documents sont conformes avant le paiement, tandis que la remise documentaire est plus flexible pour l'exportateur, car elle lui permet d'obtenir le paiement plus rapidement.

Pour finir, ce mémoire nous a permis d'étudier en profondeur les différentes techniques de paiement dans le commerce extérieur, ainsi que les appliquer à l'ETS SIAD AUTOMOBILES SPA, nous espérons que les résultats de ces études contribueront à améliorer la compréhension des opérations d'importation et à faciliter les transactions internationales pour les entreprises de toute taille.

---



---

# *Bibliographie*

---



---

## Bibliographie

---

### Ouvrages

1. ALAIN Sanchez, 2008, gestion des risques et financements des opérations de commerce à l'international, cnan, Paris, P 23
2. Annick Busseau, « stratégies et technique du commerce international », 1994
3. B.GUENDOUZI. « Relations économiques internationales », 2000, p.15.
4. Delebecque Philippe, le transport multimodal, 1998, page 527.
5. Gestion des opérations import-export, Ghislaine Legrand, Hubert Martini, édition DUNOD, années 2008 page 10
6. Gestion des opérations import-export, Ghislaine Legrand, Hubert Martini, édition DUNOD, années 2008 page 11
7. Gestion des opérations import-export, Ghislaine Legrand, Hubert Martini, édition DUNOD, années 2008 page 12
8. GHISLAINE LE GRAND <<COMMERCE INTERNATIONAL>>, 2010, 3ème édition DUNOD, paris, P142
9. GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, commerce international, 2008, édition paris dunod p 13-14, p39.
10. GHISLAINE.L et MARTINI.H, commerce international, partie 2, 2ème éd, P142 ?143.
11. J. PAVEAU, F. DUUDHIL <<exporter : pratique du commerce international>>, 2003, 18ème édition FOUSHER, P364
12. J. PAVEAU, op.cit., p.354.
13. KSOURI.I, « Le contrôle du commerce extérieur et des échanges », 2ème édition, Edition GAL, 2008, P60 Journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire, N°31, 46ème année, dimanche 13 mai 2007
14. La banque et l'entreprise, les techniques actuelles de financement Gérard Rouyer, Alain Choinel, la banque revue, édition 1996
15. LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, 2010, 3ème éd, Edition Dunod, Paris.
16. LEGRAND.G et MARTINI.H, commerce international, Edition Dunod paris Op.cit., P 132.
17. MICHEL RAINELLI 2003 < commerce international >, 9ème Edition, paris, P44,46,50.
18. Yves SIMON, Delphine LAUTER, Christophe MOREL <<finance internationale>>, septembre 2009, 10ème édition, p696

### Thèses et mémoires

1. ACHOUI Hayet, HAMADI Ouerdia, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012
2. Mémoire de fin d'étude réalisé par AIT KACI ARAB Messaoud, AIT MOHAND Soria, année 2016/2017
3. OUERDI Dyhia, SEHAD Sonia, mémoire fin d'étude « les instruments et les techniques de paiement international », 2009-2010.

## Bibliographie

---

### Articles de revues et autres

1. Article de Kamel boucherf, méthode quantitative vs méthode qualitative : contribution a un débat, les cahiers du cread n° 116, page 15
2. Article de Kamel boucherf, méthode quantitative vs méthode qualitative : contribution a un débat, les cahiers du cread n° 116, page 17
3. Article Gestion crédit expert, crédit management depuis 1970
4. Article incoterms 2010 et 2022 répartitions des risques lors du transport de marchandise.
5. Article incoterms 2010 et 2022 répartitions des risques lors du transport de marchandise.
6. Article transport64, le monde de transport et son actualité
7. Article, la domiciliation bancaire et ses avantages, Sophie Brignole, avril2021, Formalités de domiciliation bancaire des opérations d'importation et exportation

### Webographie

1. <https://economy-pedia.com/> consulté
2. [https://www.wto.org/french/news\\_f/pres18\\_f/pr820\\_f.htm](https://www.wto.org/french/news_f/pres18_f/pr820_f.htm)
3. <https://issuu.com/objectif-developpement/docs/01-notes-documents,GranddictionnaireTerminologique,2004>
4. <http://www.glossaire-international.com>
5. [https://fr.wikipedia.org/wiki/Commerce\\_international#%C3%89volution\\_du\\_commerce\\_international](https://fr.wikipedia.org/wiki/Commerce_international#%C3%89volution_du_commerce_international)
6. <https://www.fednav.com/fr/regles-generales/connaissance-maritime/>
7. <https://www.btb.termiumplus.gc.ca>
8. <https://china.docshipper.com>
9. <http://www.evertrans.fr>
10. <https://www.cairn.info/le-droit-du-transport-routier-de-marchandises-trm> page 45 .
11. <http://www.poste.dz>
12. <https://www.bloglobal.fr/infos-pratiques/details-sur-les-documents-necessaires-a-dedouanement/www.appvizer.fr>
13. <https://www.gestioncreditexpert.com/incoterms-2020-les-maitriser-pour-mieux-se-developper-a-l-international>
14. <https://www.transports64.fr>
15. <https://servicesetemplois.com/>
16. <https://www.douane.gov.dz>
17. <https://www.boursicoteur.com>
18. <https://www.sgbs.sn/>
19. <https://www.etrepaye.fr/la-remise-documentaire-c8-r830.php>
20. [https://www.memoireonline.com/11/12/6504/m\\_Le-credit-documentaire16.html](https://www.memoireonline.com/11/12/6504/m_Le-credit-documentaire16.html)
21. <https://cours-bts-ci.fr/remise-documentaire>
22. <https://groupesiad.com/a-propos-de-siad/>
23. <https://www.voxco.com/fr/blog/recherche-methodes-mixtes/>

## Bibliographie

---

24. <https://fr.surveymonkey.com>,
25. <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-de-cas-dans-un-travail-de-recherche>
26. <https://www.erudit.org/en/journals/rechqual/>
27. <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-de-cas-dans-un-travail-de-recherche/>
28. <https://www.scribbr.fr/methodologie/guide-dentretien/>
29. <https://www.intotheminds.com/blog/guide-entretien/>
30. <https://www.jotform.com/fr/data-collection-methods/>
31. <https://www.scribbr.fr/methodologie/observation/>
32. [www.testsiteforme.com/fr/sources-primaires-et-secondaires/](http://www.testsiteforme.com/fr/sources-primaires-et-secondaires/)
33. <http://e-ens.univ-mosta.dz/>
34. <https://www.risques-cotiers.fr/>
35. <https://www.bank-of-algeria.dz>
36. <https://www.commerce.gov.dz>



*Annexes*



# Annexes

## Annexe 01:

### Facture definitive



**FACTURE / INVOICE**

**N° 156208**

Page : 2

Date : 28/03/22

VER SAS - 21-27, route BP 31 - OLLAIE 91291 ARPAJON Cedex - France Tél. +33 (0)1 69 26 82 82 - Fax +33 (0)1 60 83 03 03 - www.vernet.fr		SAS au capital de 1 844 75555500 Euros - R.C.S. Evry B 308 5455528 827 - TVA/CEE N° FR773085282245544827 SIRET 308 5245568 827 00022 - APE 2651B - EORI FR 308 528 827 04455660022				
Code fournisseur /Supplier code : Bon de livraison /Shipping note number : 709094		Date d'expédition /shipping date : 25/03/22 Client Liv/Fac / Cust. # Del/Inv : 110560 / 110560 Cond. expédit.: CFR COST AND FREIGHT-OCEAN FREI V.A.T.:				
Adresse de livraison /Delivery place : ETS SIAD AUTOMOBILE SPA BD AHMED ZAIDAT (EX COLONEL AMIROUCHE) RN 12 15300 AZAZGA TIZI OUZOU ALGERIE		Adresse de facturation /Invoicing address : ETS SIAD AUTOMOBILE SPA BD AHMED ZAIDAT RN12 15300 AZAZGA TIZI OUZOU ALGERIE				
N° ligne Line nr	Réf. commande client / Cust. purchase order ref. Réf. prod. client-Désignation / Custome item ref.- Description	N° article / Part number	Quantité Quantity	Unité Unit	Prix unitaire Unit price	Montant total Total amount
BANQUE SOCITE GENERALE Complete account n° : FR45 4597 8000 7147 0652 0500 189 Swift address : BSPFGBFPNXX . PORT DE CHARGEMENT : MARSEILLE PORT DE DECHARGEMENT : BEJALA PROVENANCE : FRANCE NIF : 000345222520957 . MARCHANDISE D'ORIGNE UE . MODE DE PAIEMENT : REMISE DOCUMENTAIRE A VUE N° TEL . FACTURE CONFORMA A LA PRO FORMA 353041 DU 07/02/22 TOTAL FOB EUR 61 989.35 TOTAL FRET EUR 810.00 TOTAL CFR EUR 62 799.35 EXONERATIO TVA ART.262 I du CGI						
<b>Transporteur/Carrier</b> <b>Transitaire/Freight forwarder</b> SCHENKER JS 79/93 RUE DES ATELIERS DES ESUBLANS 44 BOULEVARD 37702 ST PIERRE/CORPS                      13127 VITROLLES		Poids brut total : 2.091      Poids net total : 1.809      Volume total : 17,901 Nbre total UM : 16 dont : 16 PALE Nbre total UC : 279 Contact : Sylvie GLET				
<b>Montant HT :</b> Amount without VAT 62799,350					* <b>Total TTC /Amount with VAT:</b> <b>62799,35 EUR</b>	

*Voir conditions de ventes au verso/See the general conditions of sales overleaf*

# Annexes



## FACTURE / INVOICE

N° **156208** Page : 2  
Date : 28/03/22

VER SAS - 21-27, route BP 31 - OLLAIE 91291 ARPAJON Cedex - France Tél. +33 (0)1 69 26 82 82 - Fax +33 (0)1 60 83 03 03 - www.vernet.fr		SAS au capital de 1 844 75555500 Euros - R.C.S. Evry B 308 5455528 827 - TVA/CEE N° FR773085282245554827 SIRET 308 5245568 827 00022 - APE 2651B - EORI FR 308 528 827 04455660022				
Code fournisseur /Supplier code : 709094		Date d'expédition / shipping date : 25/03/22				
Bon de livraison /Shipping note number : 709094		Client Liv/Fac / Cust. # Del/Inv : 110560 / 110560				
Adresse de livraison /Delivery place : ETS SIAD AUTOMOBILE SPA BD AHMED ZAIDAT (EX COLONEL AMIROUCHE) RN 12 15300 AZAZGA TIZI OUZOU ALGERIE		Adresse de facturation /Invoicing address : ETS SIAD AUTOMOBILE SPA BD AHMED ZAIDAT RN12 15300 AZAZGA TIZI OUZOU ALGERIE				
Date d'expédition / shipping date : 25/03/22 Cond. expédit.: CFR COST AND FREIGHT-OCEAN FREI		Client Liv/Fac / Cust. # Del/Inv : 110560 / 110560 V.A.T.:				
N°ligne Line nr	Réf. commande client / Cust. purchase order ref. Réf. prod. client-Désignation / Custome item ref.- Description	N° article / Part number	Quantité Quantity	Unité Unit	Prix unitaire Unit price	Montant total Total amount
	BANQUE SOCITE GENERALE Complete account n° : FR45 4597 8000 7147 0652 0500 189 Swift address : BSPFGBFPNXX  PORT DE CHARGEMENT : MARSEILLE PORT DE DECHARGEMENT : BEJAIA PROVENANCE : FRANCE NIF : 000345222520957  MARCHANDISE D'ORIGNE UE  MODE DE PAIEMENT : REMISE DOCUMENTAIRE A VUE N° TEL  FACTURE CONFORMA A LA PRO FORMA 353041 DU 07/02/22 TOTAL FOB EUR 61 989.35 TOTAL FRET EUR 810.00 TOTAL CFR EUR 62 799.35 EXONERATIO TVA ART.262 I du CGI					
Transporteur/Carrier : <b>Transitaire/Freight forwarder</b> SCHENKER JS 79/93 RUE DES ATELIERSI DES ESUBLANS 44 BOULEVARD 37702 ST PIERRE/CORPS 13127 VITROLLES		Poids brut total : 2.091    Poids net total : 1.809    Volume total : 17,901 Nbre total UM : 16 dont : 16 PALE Nbre total UC : 279 Contact : Sylvie GLET				
Montant HT : Amount without VAT 62799,350		Total TTC /Amount with VAT: 62799,35 EUR				

Voir conditions de ventes au verso/See the general conditions of sales overleaf

## Annexes

---

### Annexe 02:

#### Certificate de conformité

turning heat into motion

**CERTIFICAT DE CONFORMITE**  
**EXPEDITION SUR L'ALGERIE**

NOUS,

**ATTESTONS QUE LES MARCHANDISES A DESTINATION DE NOTRE CLIENT ETS SIAD  
AUTOMOBILE SPA EN ALGERIE MENTIONNEES DANS NOTRE FACTURE 156208  
CONTIENNENT DES MARCHANDISES CONFORMES AUX NORMES EUROPEENNES ET  
QU'ELLES ONT ETE FABRIQUEES EN FRANCE - U.E.**

**CETTE ATTESTATION LUI EST DELIVREE POUR SERVIR CE QUI EST DE DROIT.**

**FAIT A EN FRANCE , LE 28 MARS 2022**

**Assistante commerciale EXPORT**

# Annexes

## Annexe03:

### EUR 1

#### CERTIFICAT DE CIRCULATION DES MARCHANDISES



<sup>1)</sup> Pour les marchandises non emballées, indiquer le nombre d'objets ou mentionner en vrac.  
<sup>2)</sup> A remplir seulement lorsque les règles nationales du pays ou territoire d'exportation l'exigent.

<b>1. Exportateur</b> (nom, adresse complète, pays)  91291 ARPAJON CEDEX France / France		<b>EUR.1 N° A . . . . . J25</b> Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire	
		<b>2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre</b>  UNION EUROPÉENNE-France / EUROPEAN UNION-France ..... et <b>Algérie / Algeria</b> (Indiquer les pays, groupe de pays ou territoires concernés)	
<b>3. Destinataire</b> (nom, adresse complète, pays) (mention facultative)  ETS SIAD BD AHMED ZAIDAT (EX COLONEL AMIROUCHE) RN 12 15300 AZAZGA TIZI OUZOU SIEGE CENTRAL AZAZGA 001 Algeria / Algérie		<b>4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaires</b>  UNION EUROPÉENNE-France / EUROPEAN UNION-France	<b>5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination</b>  Algeria
<b>6. Informations relatives au transport</b> (mention facultative)  Mer/Sea		<b>7. Observations</b>	
<b>8. Numéro d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis <sup>1)</sup> ; désignation des marchandises</b>  16 PALETTES CONTENANT 279 CARTONS COMPRENANT MANOCONTACTS ..... CABLES RALENTI ACCELERES .....		<b>9. Masse brute (kg) ou autre mesure (l, m<sup>3</sup>, etc.)</b>  2 091 kg gross weight	<b>10. Factures</b> (mention facultative)  156208
<b>11. VISA DE LA DOUANE</b> Déclaration certifiée conforme Document d'exportation <sup>2)</sup> : ..... Cachet Modèle ..... n° ..... du ..... Bureau de douane : ..... Pays ou territoire de délivrance : ..... ..... A ..... le ..... ..... (Signature)		<b>12. DÉCLARATION DE L'EXPORTATEUR</b>  Je soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessus remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent c ..... .....	

Réf. FN49

# Annexes

## Annexe 04:

### Liste de colisage

Fournisseur / *Supplier*  
**SAS**  
**21-27 ROUON**  
**910N**  
 Tél. : 01.78.26.82.52 - Fax : 01.60.63.03.73 - Téléc : 67867

**LISTE DE COLISAGE / PACKING LIST / NOTE DE POIDS**  
**PACKING LIST N° 16**

Page : 1  
 Date : 28/03/2022

*Dépôt / Warehouse*  
**RUE DE L'EUROPE Z.I.**  
**VALLEMO**  
**37130 CINQ-MARS-LA PILE**  
**FRANCE**

*Lieu de livraison / Delivery place*  
**ETS SIAD AUTOMOBILE SPA**  
**BD AHMED ZAIDAT (EX COLONEL**  
**AMIROUCHE) RN 12**  
**15300 AZAZGA TIZI OUZOU**  
**ALGERIE**

*Client / Customer n°*  
**ETS SIAD AUTOMOBILE SPA**  
**BD AHMED ZAIDAT RN12**  
**15300 AZAZGA TIZI OUZOU**  
**ALGERIE**

Type	Número	Type	Quantité	Números UC	Libellé article / product	Code article	Ref.art.client/Cust.	Quantité	Poids / Weight /UC	Quantité	PIECES	
UM	UM	UC	UC			Vernet ref.	Ref. Catalogue	par UC	Brut/Gross	Net		
!	!	! CARTAUT !	1 !de	300962889 à 300962889	!THERMOSTAT	-BV1V8807/J-BA	!TH7308.83J	!	9,000!	2,305	2,205!	9 PCE
!	!	! CARTAUT !	1 !de	300962892 à 300962892	!THERMOSTAT	BR1V1616/J-BA	!TH4947.81J	!	100,000!	11,300	11,200!	100 PCE
!	!	! CARTAUT !	1 !de	300962894 à 300962894	!THERMOSTAT	-BV1V8218/J-BA	!TH6874.83J	!	20,000!	7,940	7,840!	20 PCE
!	!	! CARTAUT !	1 !de	300962897 à 300962897	!THERMOSTAT	-BV1V8218/J-BA	!TH6874.83J	!	20,000!	7,940	7,840!	20 PCE
!	!	! CARTAUT !	1 !de	300962899 à 300962899	!THERMOSTAT	-BV1V8218/J-BA	!TH6874.83J	!	20,000!	7,940	7,840!	20 PCE
!	!	! CARTAUT !	3 !de	300962901 à 300962903	!THERMOSTAT	-BV1V8218/J-BA	!TH6874.83J	!	20,000!	7,940	7,840!	60 PCE
!	!	! CARTAUT !	4 !de	300962905 à 300962908	!THERMOSTAT	-BV1V7049/J-BA	!TH6972.91J	!	20,000!	6,980	6,880!	80 PCE
!	!	! CARTAUT !	2 !de	300962911 à 300962912	!THERMOSTAT	-BV1V7049/J-BA	!TH6972.91J	!	20,000!	6,980	6,880!	40 PCE
-----												
			<b>Total UM n° 405063982 :</b>	<b>16 UC</b>	<b>Dimensions</b>	<b>1,200 x</b>	<b>0,800 x</b>	<b>1,160 MET</b>			<b>Total :</b>	<b>389</b>
-----												
PALSTAND!	405063985!	! CARTAUT !	1 !de	300962920 à 300962920	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	11,000!	5,325	5,225!	11 PCE
!	!	! CARTAUT !	3 !de	300962922 à 300962924	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	11,000!	5,325	5,225!	33 PCE
!	!	! CARTAUT !	5 !de	300962926 à 300962930	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	11,000!	5,325	5,225!	55 PCE
!	!	! CARTAUT !	3 !de	300962932 à 300962934	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	11,000!	5,325	5,225!	33 PCE
!	!	! CARTAUT !	2 !de	300962936 à 300962937	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	11,000!	5,325	5,225!	22 PCE
!	!	! CARTAUT !	1 !de	300962939 à 300962939	!THERMOSTAT	-BV1V12/J-BA	!TH7243.83J	!	11,000!	5,325	5,225!	11 PCE
!	!	! CARTAUT !	1 !de	300962942 à 300962942	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	11,000!	5,325	5,225!	11 PCE
-----												
			<b>Total UM n° 405063985 :</b>	<b>16 UC</b>	<b>Dimensions</b>	<b>1,200 x</b>	<b>0,800 x</b>	<b>1,160 MET</b>			<b>Total :</b>	<b>176</b>
-----												
PALSTAND!	405063990!	! CARTAUT !	5 !de	300962943 à 300962947	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	10,000!	4,850	4,750!	50 PCE
!	!	! CARTAUT !	1 !de	300962951 à 300962951	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	10,000!	4,850	4,750!	10 PCE
!	!	! CARTAUT !	5 !de	300962955 à 300962959	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	10,000!	4,850	4,750!	50 PCE
!	!	! CARTAUT !	1 !de	300962961 à 300962961	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	10,000!	4,850	4,750!	10 PCE
!	!	! CARTAUT !	4 !de	300962965 à 300962968	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	11,000!	5,325	5,225!	44 PCE
-----												
			<b>Total UM n° 405063990 :</b>	<b>16 UC</b>	<b>Dimensions</b>	<b>1,200 x</b>	<b>0,800 x</b>	<b>1,160 MET</b>			<b>Total :</b>	<b>164</b>
-----												
PALSTAND!	405063991!	! CARTAUT !	1 !de	300962985 à 300962985	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	10,000!	4,850	4,750!	10 PCE
!	!	! CARTAUT !	1 !de	300962987 à 300962987	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	10,000!	4,850	4,750!	10 PCE
!	!	! CARTAUT !	1 !de	300962999 à 300962999	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	10,000!	4,850	4,750!	10 PCE
!	!	! CARTAUT !	10 !de	300963003 à 300963012	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	10,000!	4,850	4,750!	100 PCE
!	!	! CARTAUT !	3 !de	300963014 à 300963016	!THERMOSTAT	-BV1V8412/J-BA	!TH7243.83J	!	10,000!	4,850	4,750!	30 PCE
-----												
			<b>Total UM n° 405063991 :</b>	<b>16 UC</b>	<b>Dimensions</b>	<b>1,200 x</b>	<b>0,800 x</b>	<b>1,160 MET</b>			<b>Total :</b>	<b>160</b>
-----												
PALSTAND!	405064011!	! CARTAUT !	2 !de	300963269 à 300963270	!THERMOSTAT	BR1V2142/J-BA	!TH6047.89J	!	100,000!	7,300	7,200!	200 PCE
!	!	! CARTAUT !	1 !de	300963293 à 300963293	!THERMOSTAT	BR1V2142/J-BA	!TH6047.89J	!	100,000!	7,300	7,200!	100 PCE
!	!	! CARTAUT !	1 !de	300963309 à 300963309	!THERMOSTAT	BR1V2142/J-BA	!TH6047.89J	!	100,000!	7,300	7,200!	100 PCE
!	!	! CARTAUT !	2 !de	300963312 à 300963313	!THERMOSTAT	BR1V2142/J-BA	!TH6047.89J	!	100,000!	7,300	7,200!	200 PCE
!	!	! CARTAUT !	8 !de	300963315 à 300963322	!THERMOSTAT	BR1V2142/J-BA	!TH6047.89J	!	100,000!	7,300	7,200!	800 PCE

## Annexes

---



---

# *Table des matières*

---



## Table des matières

---

**Remerciements.**

**Dédicaces.**

**Sommaire**

**Liste des abréviations**

**Introduction générale..... 06**

### **Chapitre I : Les généralités du commerce extérieur**

**Introduction..... 07**

**Section 01 : Définition et évolution du commerce extérieur et ces fondements théoriques**

1. Définition du commerce extérieur..... 07

2. Evolution du commerce extérieur ..... 07

3. La théorie de l'avantage absolu d'Adam SmithV ..... 08

4. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo ..... 09

5. La théorie Heckscher-Ohlin-Samuelson (Modèles HOS)..... 11

**Section 02 : les documents utilisés en matière de commerce extérieuR ..... 12**

1. Les documents de prix ..... 13

1.1. La facture pro forma ..... 13

1.2. La facture définitive ..... 13

1.3. La facture provisoire ..... 13

1.4. La facture consulaire ..... 13

2. Les documents de transports..... 13

2.1. Connaissance maritime (Bill of lading B/L)..... 14

2.2. Le connaissance de « charte-partie » (charter party) ..... 14

2.3. Le connaissance maritime non négociable (non Négociable Seaway Hill)..... 14

2.4. Le document de transport multimodal (Multimodale Transport Document) ..... 14

2.5. La lettre de transport aérien LTA (AIR transport document Airways Hill)..... 14

## Table des matières

---

2.6. Le contrat marchandise route .....	15
2.7. Le reçu postal .....	15
3. Les documents d'assurance .....	15
4. Les documents douaniers .....	15
5. Les documents divers .....	15
5.1. LISTE DE POID ET DR COLISSAGE.....	15
5.2. Certificat d'origine .....	16
5.3. Certificat sanitaire, vétérinaire .....	16
5.4. Certificat de provenance .....	16
5.5. Certificat phytosanitaire .....	16

### **Section 03 : les incoterms et la domiciliation bancaire dans les transactions du commerce extérieur .....**

1. Les incoterms dans les transactions du commerce extérieur .....	17
1.1. Présentation des incoterms .....	17
1.2. Différents types d'incoterms.....	17
1.3. Choix d'incoterms .....	19
1.4. Les avantages et inconvénients des incoterms.....	21
2. Domiciliation bancaire dans les transactions du commerce extérieur .....	22
1.1. Présentation de la domiciliation bancaire .....	22
1.2. Documents nécessaires pour la domiciliation bancaire .....	22
1.3. Les avantages et inconvénients de la domiciliation bancaire .....	23

## **Chapitre II : Technique de réglementation de l'opération du commerce extérieur**

<b>Section 01 : les instruments de paiements à l'international .....</b>	<b>27</b>
1. Le chèque .....	27
Le chèque d'entreprise .....	27
1-1 Le chèque « sauf bonne fin » .....	27
1.2. Les Avantages et inconvénients du chèque .....	27
2. La carte bancaire ... ..	28
3. le virement bancaire .....	28
3-1. Les Avantages et inconvénients du virement .....	28
4. La Lettre de change .....	28

## Table des matières

---

4-1. Avantages et Inconvénients .....	29
4-2. Le billet à ordre ... ..	<b>29</b>
4-2-1. Avantages et inconvénients .....	29
5-SWIFT .....	29
5-1. Les avantages de ce système (SWIFT).....	30

### **Section 02 : Les différentes méthodes de paiement pour les transactions internationales .**

1. Les techniques documentaires .....	31
1.1. La remise documentaire ... ..	31
1.1.1. Définition .....	31
1.1.2. La procédure de la remise documentaire .....	31
1.1.3. Les intervenants dans les procédures la remise documentaire .....	32
1.1.4. Les déroulements de la remise documentaire .....	32
1.1.5. Les avantages et inconvénient de la remise documentaire .....	32
1.2. Le crédit documentaire .....	33
1.2.1. Définition .....	33
1.2.2. Le déroulement de crédit documentaire .....	33
1.2.3. Les avantages et inconvénient de crédit documentaire .....	34
2. Les techniques non documentaires ... ..	35
2.1. L'encaissement simple .....	35
2.1.1. Définition... ..	35
2.1.2. L'encaissement simple et moments de paiement .....	35
2.1.3. L'acompte a la commande .....	35
2.1.4. Paiement avant expédition .....	35
2.1.5. Avantages et inconvénient de l'encaissement simple.....	35
2.2. Contre remboursement... ..	36
2.2.1. Définition .....	36
2.2.2. Déroulement de contre remboursement .....	36
2.2.3. Avantages et inconvénients de contre remboursement.....	36

### **Section 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur .....**

1. Le différent risque lié aux techniques documentaires .....	<b>37</b>
1.1. Définition du risque .....	37
1.2. La nature du risque .....	<b>37</b>
1.2.1. Risques politiques.....	37

## Table des matières

---

1.2.2. Risques commerciales ... ..	37
1.2.3. Risque de l'acheteur .....	37
1.2.4. Risque économique .....	37
1.3. Les risques particuliers .....	38
1.3.1. Risques de non expédition .....	38
1.3.2. Risques liées à l'exportateur.....	38
1.3.3. Risque des non paiements .....	38
1.4. Mes risques liés aux moyens de paiements .....	39
1.4.1. Risques du client.....	39
1.4.2. Risque pour la banque .....	39
1.4.3. Risque de la remise documentaire .....	39
1.5. Risque du crédit.....	39
1.5.1. Le risque de crédit clientèle.....	39
1.5.2. Risques inter bancaire.....	39
1.5.3. Risque de concentration .....	40
2. Mes outils de gestion de risque liés aux techniques documentaire .....	40
2.1. Techniques de couverture de risque de non piments .....	40
2.1.1. Couverture interne .....	40
2.1.1.1. Le choix des instruments de paiements .....	40
2.1.1.2. La clause de réserve de propriété .....	40
2.2.1. Couverture externe .....	40
2.2.1.1. Les recours à l'assurance.....	40
2.2.1.2. Recours à l'affacturage .....	40
2.2.1.3. Recours aux banques .....	41
2.2.1.4. Garantie de paiement .....	41
3. Technique de couverture de risque de change .....	41
3.1. Avance devise .....	41
3.2. Opération a option.....	41
3.3. Opération d'achat .....	41
3.4. Opération de vente .....	41
3.5. Opération a terme .....	41
3.5.1. Contrat a terme .....	42
3.5.2. Swap .....	42
4. Technique de couverture de risque politique .....	42
4.1 Les garanties bancaires .....	42-43

## Table des matières

---

### Chapitre III : La comparaison entre la lettre du crédit et la remise documentaire cas SIAD AUTOMOBILES SPA

<b>Section 01 : Présentation générale de l'ETS SIAD automobile SPA .....</b>	<b>47</b>
1.1 Historique de l'ETS SIAD Automobile SPA .....	47
1.1.1. Création ... ..	47
1.1.2. Nouvelle 1 ère 1982... ..	47
1.1.3. Nouvel horizon 1990 ... ..	47
1.1.4. Diversification 1998 .....	47
1.1.5. Travaux Publics 2008 ... ..	48
1.1.6. Véhicules industrielles 2014 .....	48
1.1.7. Equipement de manutention 2017... ..	48
1.1.8. Equipement de nettoyage 2018 ... ..	48
1.2. Présentation de la structure organisationnelle de l'entreprise .....	48
1.3. Mot du président .....	48
1.4. Situation Géographique .....	49
2. Organigramme de L'ETS SIAD AUTOMOBILES SPA.....	50
<b>Section 02 : Les approches de recherches utilisées dans ce travail.....</b>	<b>51</b>
1-Approche de la recherche .....	51
1-1. Recherche quantitative .....	51
1-2. Recherche qualitative ... ..	51
1-3. Recherche mixte... ..	51
2- La relation entre l'approche quantitative, qualitative, et mixte ... ..	51
3- La comparaison entre les trois approches ... ..	52
4- Choix de l'approche qualitative pour ce travail... ..	53
5. Stratégie de recherche .....	54
5-1. Etude de cas .....	53

## Table des matières

---

5-2. Caractéristique de l'étude de cas .....	53
5-2-1. Focalisation sur un cas spécifique ... ..	54
5-2-2. Contextualisation .....	53
5-2-3. Collecte de données variées... ..	53
5-2-4. Analyse approfondie ... ..	54
5-3. Objectif ... ..	54
5-4. Les éléments à prendre en compte dans l'étude de cas .....	54
5-4-1. La collecte des données .....	54
5-4-2. L'analyse des données .....	54
5-4-3. La validité et la fiabilité .....	54
6- Le choix de l'entreprise ETS SIAD AUTOMOBILES SPA azzazga comme terrain d'enquête .....	55
7- Collecte des données .....	55
7-1. Outil de collecte... ..	55
7-1-1. Guide d'entretien.....	55
<b>7-1-2.</b> Caractéristique d'un guide d'entretien... ..	55
7-2. L'observation .....	55
7-2-1. Définition .....	55
7-2-2. Caractéristiques de l'observation .....	55
7-2-2-1. L'observation participante... ..	56
7-2-2-2. L'observation non participante... ..	56
7-2-2-3. L'observation structurée (ou systématique) .....	56
7-2-2-4. L'observation non structurée .....	56
7-3. Les sources de données... ..	57
7-3-1. Les sources primaires.....	57
7-3-2. Les sources secondaires.....	57
8- Analyse des données ... ..	57
8-1. Analyse textuelle .....	57
8-2. Analyse de contenu... ..	58
 <b>Section 03 : Etude empirique relative au déroulement d'une lettre de crédit et d'une remise documentaire et la comparaison entre c'est dernier au sein de l'ETS SIAD automobiles SPA .....</b>	 <b>59</b>
1. Déroulement de la lettre crédit et la remise documentaire .....	59

## **Table des matières**

---

1.1. La lettre de crédit .....	.59
1.1.1. Processus de domiciliation bancaire par lettre de crédit .....	.59
2. Déroulement de la remise documentaire .....	.62
2.1.1. Processus de domiciliation bancaire par lettre de crédit .....	.62
3. La comparaison entre la lettre de crédit et la remise documentaire .....	64
<b>Conclusion .....</b>	<b>66</b>

**Conclusion générale**

**Bibliographie**

**Annexes**

**Table des matières**

**Résumé**

## Résumé

Aujourd'hui, avec le développement de l'économie mondiale, le commerce international est devenu plus actif et risqué, nécessitant un financement plus sûr. En fait, l'étude a comparé deux modes de paiement dans les échanges internationaux : les lettres de crédit et les remises documentaires.

Nous avons vu comment les entreprises algériennes financent ces opérations d'importation dans le cadre légal.

L'ETS SIAD AUTOMOBILES SPA d'Azazga nous a permis de comparer la contribution de chacun de ces instruments au financement des importations, concluant que la principale contribution était dans la lettre de crédit comme étant la plus sécurisante que la remise documentaire pour les opérations du commerce international

**Mots clés :** Commerce extérieur ,Transaction commercial ,Instruments de payment ,Risque d'importation ,Technique documentaire

## Summary:

Today, with the development of the global economy, international trade has become more active and risky, requiring more secure financing. In fact, the study compared two methods of payment in international trade: letters of credit and documentary remittances.

We have seen how Algerian companies finance these import operations within the legal framework.

The ETS SIAD AUTOMOBILES SPA of Azzazga allowed us to compare the contribution of each of these instruments to the financing of imports, concluding that the main contribution was in the letter of credit as being the most reassuring than the documentary remittance for the operations of the international trade.

Key word : International trade ,Commercial transaction ,Payment instruments ,Import risk  
Documentary technique

## ملخص

اليوم، مع تطور الاقتصاد العالمي، أصبحت التجارة الدولية أكثر نشاطاً وخطورة، وتتطلب تمويلاً أكثر أماناً. في الواقع، قارنت الدراسة بين طريقتين للدفع في التجارة الدولية: خطابات الاعتماد والتحويلات المستندية.

لقد رأينا كيف تمول الشركات الجزائرية عمليات الاستيراد هذه ضمن الإطار القانوني.

الواردات، وخلصت إلى أن المساهمة الرئيسية كانت في خطاب الاعتماد باعتبارها الأكثر تطميناً منتجارة التحويلات المستندية لعمليات الدولية.